

# NATIONALØKONOMISK TIDSSKRIFT

FOR SAMFUNDSSPØRGSMÅL  
ØKONOMI OG HANDEL

1953

UDGIVET AF NATIONALØKONOMISK FORENING

REDAKTIONSUDVALG

KNUD HANSEN · CARL IVERSEN · VIGGO KAMPMANN

REDAKTØR

KJELD CHRISTENSEN



*ENOGHALVFEMSINDSTYVENDE BIND*



GYLDENDALSKE BOGHANDEL · NORDISK FORLAG  
KØBENHAVN 1953

WIELSEN & LYDICHE (H. GIMMELKJER)  
KØBENHAVN

# INDHOLD

Side

## FORFATTERLISTE:

BJERKE, KJELD: Omsætningen og salgspriser for landejendomme .....	166
BREMS, HANS: Beskæftigelsesteoriens oplægning .....	185
COHN, EINAR: Dansk håndværk og industri ved midten af det 19. årh. ....	97
DANO, SVEN: Pengeløn og realløn .....	16
DICH, JØRGEN: Folkepensioneringen .....	265
DØSSING, P.: Strukturforandringer i dansk landbrug i de sidste 20 år .....	285
FOG, BJARKE: Bilateralt monopol i den internationale handel .....	211
GROES, LIS: Er detailhandelen rationel — og for hvem? .....	36
HOFFMEYER, ERIK: Fire rapporter om ligevægt i verdenshandelen .....	245
LUNDBERG, ERIK: Aktuelle problem i svensk økonomisk politik .....	1
MIKKELSEN, ARNE: Den norske reguleringslovgivning .....	60
NYBOE ANDERSEN, P.: Pengepolitikens dilemma .....	81
PALDAM, JØRGEN: Fremskridt og social retfærdighed .....	143
PEDERSEN, JØRGEN: Udligning af lejeniveauerne i ældre og nyere ejendomme	54
VIBE PEDERSEN, J.: Den franske Monnetplan .....	231
WINDING PEDERSEN, H.: Konkurrencebegrænsning og monopolkontrol .....	299
WINDING, POUL: Konvertibilitetsspørgsmålet .....	111

## BOGANMELDELSER:

ALPERT, PAUL: Twentieth Century Economic History of Europe (POUL MILHØJ) .....	78
BAUMOL, WILLIAM J.: Economic Dynamics (ERNST LYKKE JENSEN) .....	178
COPELAND, MORRIS A.: A Study of Moneyflows (ERIK HOFFMEYER) .....	260
DEMING, W. EDWARDS: Some Theory of Sampling (A. HALD) .....	76
DOYLE, LEONARD A.: Economics of Business Enterprise (BJARKE FOG) .....	177
Economic Theory and Measurements. Cowles Commission. (P. NØRREGAARD RASMUSSEN) .....	184
FOG, BJARKE: Erhverv og samfund (P. NØRGAARD) .....	323
GALBRAITH, J. K.: American Capitalism (FRANK MEISSNER) .....	321
GOODE, RICHARD: The Corporation Income Tax (V. VINGE MADSEN) .....	263
HANSEN, MAX KJÆR: Cigaretteforbruget 1920—50 (H. LINDEGAARD) .....	182
HANSEN, C. RISE og AXEL STENSBERG: Jordfordeling og Udskiftning (RICH. WILLERSLEV) .....	180
KRAUS, OTTO: Der Kapitalzins im Kreuzfeuer (N. LINDBERG) .....	323
LEWIS, W. ARTHUR: Economic Survey 1919—1939 (POUL MILHØJ) .....	78
MORGENSTERN, OSKAR: On the Accuracy of Economic Observations (P. NØRREGAARD RASMUSSEN) .....	72
NICHOLLS, WILLIAM H.: Price Policies in the Cigarette Industry (BJARKE FOG)	74

Produktivtetsundersøgelser indenfor skotøjsindustrien. Handelsministeriets produktivitetsudvalg (N. LINDBERG) .....	257
ROBERTSON, D. H.: Utility and all that (KJELD PHILIP) .....	318
STALIN, J.: Socialismens økonomiske problemer i Sovjetunionen (F. ZEUTHEN) .....	256
STENSBERG, AXEL og C. RISE HANSEN: Jordfordeling og Udstykning (RICH. WILLERSLEV) .....	180
TINTNER, GERHARD: Econometrics (P. NØRREGAARD RASMUSSEN) .....	73
WINKLER, WILHELM: Grundfragen der Ökonometrie (P. NØRREGAARD RASMUSSEN) .....	73
ZIMMERMAN, L. J.: The Propensity to Monopolize (BJARKE FOG) .....	319

#### NATIONALØKONOMISK FORENING:

Aktuella problem i svensk økonomisk politik.	
Foredrag den 12. december 1952 af ERIK LUNDBERG .....	1
Er detailhandelen rationel — og for hvem?	
Foredrag den 15. januar 1953 af LIS GROES .....	36
Pengepolitikens dilemma.	
Foredrag den 18. februar 1953 af P. NYBOE ANDERSEN .....	81
Konvertibilitetsspørgsmålet.	
Efter foredrag den 18. marts 1953 af POUL WINDING .....	111
Folkepensioneringen.	
Foredrag den 12. oktober 1953 af JØRGEN DICH .....	265
Konkurrencebegrænsning og monopolkontrol.	
Foredrag den 17. november 1953 af H. WINDING PEDERSEN .....	299
Nationaløkonomisk Forenings Fonds prisopgaver .....	67
Nationaløkonomisk Forenings generalforsamling 1953 .....	315
Prisopgaver .....	316



257  
318  
256  
180  
73  
73  
319

# NATIONALØKONOMISK TIDSSKRIFT

UDGIVET AF NATIONALØKONOMISK FORENING

REDAKTIONSUDVALG:

KNUD HANSEN . CARL IVERSEN . VIGGO KAMPMANN

REDAKTØR: KJELD CHRISTENSEN

\*

1  
36  
81  
111  
265  
299  
67  
315  
316

## 1953

91. BIND · 1.—2. HEFTE

\*

### INDHOLD:

AKTUELLE PROBLEM I SVENSK EKONOMISK POLITIK. <i>Af Erik Lundberg</i> .....	
PENGELØN OG REALLØN. <i>Af Sven Danø</i> .....	36
ER DETAILHANDELEN RATIONEL — OG FOR HVEM? <i>Af Lis Groes</i> .....	36
UDLIGNING AF LEJENIVEAUERNE I ÆLDRE OG NYERE EJENDOMME. <i>Af Jørgen Pedersen</i> .....	54
DEN NORSKE REGULERINGSLOVGIVNING. <i>Af Arne Mikkelsen</i> .....	60
NATIONALØKONOMISK FORENINGS FONDS PRIS- OPGAVER.....	67
EKSAMENSOPGAVERNE I ØKONOMI OG STATISTIK ....	68
BOGANMELDELSER (se omslagets 3. side) .....	72

---

GYLDENDALSKE BOGHADEL · NORDISK FORLAG  
KØBENHAVN · MCMLIII



# DEN DANSKE LANDMANDSBANK

HYPOTHEK- OG VEKSELBANK  
AKTIESELSKAB

Hovedkontor: Holmens Kanal 12  
København K.

45 filialer i København og omegn - 57 filialer i provinsen

## KAPITAL-FORVALTNING

Frie og båndlagte kapitaler modtages til forvaltning. Reglement tilsendes på forlangende. (Telf. 6500, lokal 343).

VÆRDIPAPIRER modtages i opbevaringsdepot.

AKTIER og OBLIGATIONER  
købes og sælges.

BOXER udlejes.



Alle forespørgsler besvares omgående af vore afdelinger og af vort hovedkontor  
Central 6500, lokal 65.

Telegram-adresse: LANDMANDSBANK

## AKTUELLA PROBLEM I SVENSK EKONOMISK POLITIK<sup>1)</sup>

Av ERIK LUNDBERG

**D**ET är inte lätt för mig att avgöra, om de problem inom den ekonomiska politiken, som är aktuella i Sverige, också är av intresse i Danmark. En hel del av de senaste årens åtgärder inom den ekonomiska politiken är nog ganska specifika för Sveriges ekonomiska och politiska situation. I och för sig tror jag det skulle ha varit av stort intresse för Nationaløkonomisk Forening att i stället höra en svensk ekonom diskutera de aktuella danska problemen, liksom jag också är övertygad om att vi i Sverige med största spänning skulle lyssna till en dansk nationalekonom, som från sina utgångspunkter såg på våra frågor. Det är ju så — åtminstone i Sverige — att vi blir rätt trötta på att höra våra egna nationalekonomer tala om det egna landets problem. Vi skulle på denna väg kunna få ett uppfriskande nordiskt tankeutbyte på den ekonomiska politikens fält.

Min uppgift är emellertid att presentera några aktuella problem inom den svenska ekonomiska politiken. I ett föredrag med detta ämne får jag utgå från arbetshypotesen, att mitt danska auditorium verkligen är intresserat av svenska ekonomiska problem. Såvitt jag förstår kan ett sådant intresse vara mer betydande av två huvudskäl. För det första är många problem likartade i Danmark och Sverige. Min redogörelse för den svenska debatten och politiken kan från denna synpunkt vara av intresse och ha ett stimulerande värde. För det andra kan Ni eventuellt räkna med tillfredsställelsen att få säga: »Gud ske lov, de svårigheterna har vi i alla fall inte i Danmark» eller »så dumt bär vi oss i alla fall inte åt». Jag hoppas att mitt föredrag i någon mån skall kunna bereda Er detta nöje.

I Sverige har den ekonomiska politikens problem under hela efterkrigstiden och inte minst under det senaste året i hög grad kretsat kring konjunkturutsikterna och konjunkturpolitiken. F. n. råder rätt skiljaktiga meningar inom olika kretsar både beträffande konjunkturutsikterna och beträffande den lämpliga ekonomiska politiken. Bland näringslivets män dominerar nog farhågor för försämrade konjunkturer. Statsmakterna ser med större lugn på konjunkturutsikterna och för dem kvarstår nog i högre grad

<sup>1)</sup> Föredrag i Nationaløkonomisk Forening den 12. december 1952.

oron för en ny inflationistisk utveckling. Det nya elementet i den svenska konjunkturdebatten hänför sig till att valutabekymmer visat sig vid horisonten. Trots vissa brytningar i åsikter med hänsyn till det aktuella konjunkturläget är man dock inom alla kretsar ense om att inflationsproblemet vid hög och jämn sysselsättning är ett återkommande och på lång sikt bestående problem. Uppläggningsen av en anti-inflationistisk långsiktspolitik behandlas därför som en fundamental samhällsfråga. Vid prövningen av olika medel för anti-inflationspolitiken har man kommit in på allvarliga spörsmål om nya metoder. Man har utfört vissa experiment med nya vapen för kontroll av penning- och kapitalmarknaden och man siktar till en allvarlig omprövning av skattepolitiken. Inför dilemmat full sysselsättning — stabilt penningvärde har den svenska debatten också tagit upp stora problem omkring den fria prisbildningens funktionssätt och fackföreningarnas ställning på arbetsmarknaden. T. o. m. socialiseringsfrågan, som länge legat ganska död, har i viss mån aktualiserats i dessa sammanhang.

Det är i första hand ekonomisk-politiska problem av här angivna slag som jag vill belysa. Detta betyder givetvis en snäv begränsning av mitt ämne. Det är klart, att en rad andra frågor inom den ekonomiska politiken är aktuella, frågor som rör socialpolitiken och socialförsäkringen, bostadspolitiken, jordbrukspolitiken, industriell demokrati, kartell- och monopolkontroll m. m. Jag har emellertid valt att koncentrera mig på anti-inflations- och konjunkturpolitiken hellre än att försöka ge en allmän katalogisering av alla mer aktuella ekonomiska problem i Sverige. Man finner också, att den ekonomisk-politiska debatten till stor del rört sig kring problemen rörande den fulla sysselsättningens inflationsrisker och härvid har den senaste tidens konjunkturförsämring gett problematiken ett intressant nytt perspektiv.

Låt mig börja med att ge några allmänna synpunkter på vårt sätt i Sverige att formulera och »lösa» problemen inom den ekonomiska politiken. Vi svenskar har nog egentligen ingen anledning att förhåva oss varken över nivån på vår ekonomiska debatt och än mindre över framgångar att klara inflationssvårigheterna. Detta skulle däremot möjligen vara fallet beträffande volymen av uppslag, som kommit fram i diskussionen, och kanske i någon mån också beträffande experimentlusten med ekonomisk politik. Ett flitigt experimenterande med olika medel inom den ekonomiska politiken bör åtminstone ge stora chanser till lärorika misstag. Om vi lär av misstagen befordras vår vetenskaps framsteg. Det tragiska är emellertid som bekant, att man inom den ekonomiska politiken ofta inte riktigt vet vad misstag är. Som exempel kan jag nämna, att någon enighet inte nåtts i uppfattningen beträffande utfallet av apprecieringsexperimentet i juli 1946. För min del betraktar jag apprecieringen av kronan vid detta tillfälle som ett ganska klart misstag — särskilt att döma av den politik i övrigt,

som fördes och som ledde till den snabba uttömningen av vår valutarenserv under 1947 och 1948. Försvarare av denna politik kan emellertid å andra sidan hävda, att denna dels medförde lägre prisnivå än annars hade varit fallet, dels kom att betyda, att vi köpte varor väsentligt billigare än om vi använt vår valutarenserv vid ett senare tillfälle.

Det är nog också ett ganska karakteristiskt kännemärke för den svenska debatten om ekonomisk politik, att vi framför så fina skäl, så vackert formulerade motiv för den förda ekonomiska politiken, vare sig den är framgångsrik eller ej. Det är en gammal tradition som vi är stolta över. Teorier och motiveringar lever hos oss gärna sitt eget liv vid sidan av en liksom i andra länder famlande ekonomisk politik, som försöker lösa dagens problem inom ramen för det politiskt möjliga. Vackra rationaliseringar av den ekonomiska politikens intentioner, byggda på väl formulerade teorier stammar framför allt från 30-talets guldålder. Vi har nog blivit oförtjänt högt berömda för den epoken. Man finner här exempel på hög, men tillfällig korrelation mellan stor vetenskaplig produktion inom nationalekonomien, livlig ekonomisk-politisk debatt på relativt högt plan och snabbt ekonomiskt framåtskridande. Vi fick ju under den tiden en hel serie av avhandlingar om penningpolitikens mål och medel, om expansiv finanspolitik och stabilt penningvärde. Tack vare en stor portion tur särskilt med utrikeshandeln blev 30-talet samtidigt ett ytterst framgångsrikt decennium för Sverige. I själva verket var den ekonomiska politiken emellertid i huvudsak rent passiv. Kronan bands till pundet 1933 och riksbanken köpte alla de valutor, som flöt in som följd av kronans undervärdering. Den lätta penningpolitik, som följde härav, var en gynnsam betingelse för den expansion, som framför allt drevs fram av goda exportkonjunkturer. Man kan i en positiv formulering säga, att den vetenskapliga verksamheten kanske i någon mån bidrog till att vi undgick att göra en del misstag, som under den tiden gjordes i andra länder — detta kanske också i den betydelsen, att ekonomernas intressen i första hand var mer vetenskapligt och mindre politiskt orienterade än under efterkrigstiden.

Vi hade inte samma tur med efterkrigstiden. Inledningen utgjordes av en vacker teoretisk uppläggning av mål och medel för den ekonomiska politiken, som utfördes av finansdepartementets och riksbankens ekonomer och inom professor Myrdals efterkrigskommission. Normen för penningpolitiken var ju som bekant den, att prisnivån skulle falla efter krigets slut, enligt gammal doktrin i omvänd proportion till produktiviteten i samband med importens ökning och importprisernas nedgång. Härigenom skulle inkomstnivån kunna stabiliseras. Formuleringen av den ekonomiska politikens mål skedde i direkt anknytning till 30-talets och äldre traditioner. Den stora skillnaden från 30-talet var emellertid nu, att den ekonomiska politiken inte var och inte heller kunde vara passiv på samma sätt som då.

Vi fick visserligen ett nytt slag av passiv penningpolitik. I stället för att som under 30-talet köpa valutor härrörande från en aktiv bytesbalans i avsikt att därigenom hålla valutakurserna uppe, gick politiken nu ut på att motverka den åtstramande effekten av valutaunderskotten och hålla nere långtidsräntan genom köp av statsobligationer. En signifikativ skillnad från 30-talets ekonomisk-politiska konstellationer som bör noteras var också, att ekonomerna i stället för att hålla sig på vetenskapens mer oskyldiga och opraktiska plan nu i hög grad ryckte in på strategiska positioner i den ekonomiska politikens tjänst (i riksbank, finansdepartement, bostadsstyrelse m. m.). Teorierna för den ekonomiska politikens mål och medel passade emellertid inte alltid så väl in på efterkrigstidens nya ekonomiska verklighet. Visserligen föll importpriserna under den närmaste tiden efter krigets slut, men levnadskostnaderna följde inte med. I stället började löner och andra kostnader att stiga snabbt. Statsmakterna försökte motverka kostnadsstegringen genom räntesänkning, appreciering av kronan, borttagande av omsättningsskatten. Men följden blev inflationstryck, valutakris och ett nät av regleringar.

Jag har i all korthet velat nämna dessa slags ekonomisk-politiska erfarenheter, som gjordes under de första efterkrigsåren, som en viktig bakgrund till de senaste årens nyorientering inom den ekonomiska politiken. I två väsentliga avseenden har man nämligen i Sverige fått en bestämd reaktion mot de första efterkrigsårens ekonomiska politik; dels med hänsyn till resultatet: inflationen, dels med hänsyn till typen av ekonomisk politik: detaljregleringar av näringslivet.

I själva verket utlöste den första efterkrigstidens misslyckade stabiliseringspolitik en för svenska förhållanden enorm löne- och inkomstinflation. Vi fick under åren 1945—52 en genomsnittlig lönestegringstakt på drygt 10 procent per år. Under flera år har löneökningen varit så stor som mellan 15 och 25 procent. Även under de år då man lyckades få arbetsmarknadens parter att engagera sig för s. k. lönestopp, d. v. s. prolongering av kollektivavtalen, blev lönestegringstakten i alla fall så stor som omkring 4 procent per år. Denna ihärdiga, starka löneinflation har — vid sidan om den åtföljande fortgående försämringen av penningvärdet — lett fram till att Sverige fått ett starkt försämrat konkurrensläge gentemot utlandet trots 1949 års depreciering. Inom konjunkturinstitutet har vissa ytterst approximativa beräkningar utförts, som är ägnade att belysa den relativa betydelsen av den svenska löneutvecklingen ur denna synpunkt. Man har jämfört löneutvecklingen per »produktionsvolymenhet» inom industrien i Sverige och andra länder sedan 1948 och fram till slutet av 1952 och därigenom fått ett ungefärligt mått på den relativa lönekostnadsutvecklingen; genom evalvering i samma valuta (svenska kronor) har hänsyn tagits till under perioden inträffade förändringar i valutakurserna. Dessa beräkningar



har lett till resultatet, att mot en sådan lönekostnadsindex för Sverige på 140 (1948 = 100) svarar för Danmark 120, för England 110 och för Västtyskland och Holland endast 105.

Den andra reaktionen mot efterkrigstidens inflationserfarenheter hänför sig som sagt till regleringspolitiken. Jag tror, att det var Myrdal som varnade för att inflationen drar oss »baklänges in i planhushållningen». Det kontinuerliga inflationstrycket tvingade statsmakterna till en ekonomisk politik, som dominerades av negativa ingrepp, regleringar av olika slag för att hindra och stoppa i och för sig nyttig verksamhet. De höga vinsterna medförde hög investeringsbenägenhet inom det enskilda näringslivet och de höga skatterna verkade snarast ytterligare stimulerande i detta avseende. Regeringen tvingades — för att nämna ett viktigt exempel — till ingående och komplicerad byggnadskontroll, som snarast av »regleringstekniska» skäl men inte på grundval av planmässig prioritetsavvägning gick ut på att pressa ner den största posten inom byggnadsverksamheten, nämligen bostadsbyggandet. Samtidigt höll man nere hyrorna genom hyreskontroll och subventioner och följden har blivit en bestående bostadsbrist.

Inom alla läger har det uppkommit en stark reaktion mot detaljregleringar. Det är ju f. ö. en internationell företeelse. Avvecklingen av importregleringen har gått i främsta rummet, så att Sverige gentemot OEEC-länderna nått upp till drygt 90 procent liberalisering. Men även investerings- och prisregleringarna har luckrats upp väsentligt under perioden 1950—52. Erfarenheterna av avvecklingen av regleringarna har emellertid inte varit enbart goda i dessa sistnämnda hänseenden. I stället för det mer dolda inflationstrycket under tidigare år, fick vi en öppen inflation av skrämmande mått.

Från år 1952 uppstod det hos oss liksom på andra håll en paus i inflationen framför allt tack vare den internationella konjunkturförändringen. Den starkt försämrade exportkonjunkturen och den skärpta importkonkurrensen med prisfall på viktiga varuområden har jämte en restriktiv penning- och finanspolitik lett till den samhällsekonomiska balans, som vi förgäves strävat efter under de föregående 7 efterkrigsåren. Vi har i höst äntligen fått ett läge, där fackföreningarna tvungits till moderation och arbetsgivarna till motstånd i fråga om lönehöjningskrav, och det ser ut som om en lönestabilisering är inom räckhåll. Vi befarar emellertid att detta är en tillfällig paus — om det inte är fråga om början till en ny världsdepression. Vi har inte funnit vägen att »på egen hand» — utan hjälp av dåliga konjunkturer utifrån — lösa våra inflationsproblem vid hög och jämn sysselsättning.

Inflationspotentialen inom den svenska ekonomin har visat sig vara mycket stor. Det märkliga är kanske, att inflationen skett under ett kon-

tinuerligt och förhållandevis snabbt ekonomiskt framåtskridande. Det har inte varit fråga om socialt missnöje och svår knaphett på varor, inte heller om någon stark misstro mot penningvärdet, som utlöst inflationsprocessen. Det ser ut som om det varit fråga om tämligen normala reaktionsprocesser inom en fullsysselsättningsekonomi.

För att kunna föra en framgångsrik anti-inflationistisk politik — jag tänker på återkommande framtida påfrestningar — måste vi veta en hel del om orsakerna och helst ha en teori för inflationsprocessen. Den politiska debatten utpekar gärna särskilda »villains in the piece«, såsom den fulla eller överfulla sysselsättningen, de höga vinsterna, det starka profitbegäret inom näringslivet, fackföreningarnas lönehöjande aktivitet, den alltför rikliga penningtillgången m. m. Lösningarna på inflationsproblemet betingas sedan ofta av vilken faktor man — eventuellt av politiska skäl — anser vara den mest betydelsefulla. Detta är givetvis den allra primitivaste formen av teori. Som exempel på en sådan inställning kan nämnas, att de senaste årens anti-inflationspolitik särskilt siktat till att genom en rad olika åtgärder skära ned de höga vinsterna. Vi har emellertid också fått en annan kanske typiskt svensk »lösning« på vårt problem. Regeringen har tillsatt en expertkommitté bestående av sju vise män (nationalekonomer), som i två år får tänka på det stora problemet att förena ett stabilt penningvärde med full sysselsättning; det är i huvudsak fråga om rent teoretiska undersökningar utan några som helst direktiv av politisk art. Här finner man sålunda åter en parallell med 30-talets traditioner. Vi hoppas därmed att åtminstone det goda skall följa av inflationen, att den vetenskapliga produktionen får en behövlig stimulans. När statsmakterna på detta vis visar sitt intresse för vetenskapen, får detta emellertid gå i avräkning mot deras i andra hänseenden fundamentala brist på sådan förståelse, som visar sig i frånvaron av sinne för vetenskaplig isolering vid företagande av ekonomiska experiment. Under de senaste åren har så många och så olika slags åtgärder vidtagits och de har följt så tätt på varandra, att nationalekonomen inte blir i stånd att isolera verkningarna och dra några säkra slutsatser om olika åtgärders betydelse.

Den centrala frågan inom den anti-inflationistiska politiken gäller löneutvecklingen. Förutsättningarna för lönepolitiken är i Sverige i viss mån annorlunda än i flertalet övriga länder. Vi försöker finna vägar att hålla ett någorlunda stabilt penningvärde utan hjälp av ingående statliga regleringar av priser, utrikeshandel och investeringar under följande förutsättningar: ett genomorganiserat samhälle med starka organisationer för olika intressegrupper, full (eller hög och jämn) sysselsättning och s. k. facklig frihet. Det sista villkoret avser önskemålet, att arbetsmarknadens parter får göra upp om lönerna utan statlig inblandning i intressetvisterna. För detta önskemål har fackföreningsrörelsen uttalat sig mycket bestämt. Ett



dilemma under dessa förutsättningar ligger i det förhållandet, att arbetarna enligt all erfarenhet vinner på inflationen åtminstone på kort sikt, samtidigt som inflationen inte är önskvärd bl. a. därför att den är i hög grad störande för en socialistisk politik. Det har ju egentligen aldrig varit sant, åtminstone inte i Sverige under industrialismens tid, att arbetarna förlorat på prisstegring — annat än under krigsår med sänkt allmän produktivitet. Däremot kan man nog med ledning av den svenska löne- och prisstatistiken hävda, att reallönestegringen normalt varit något snabbare under prisfallstider än under prisstegringstider. Den snabbare reallöneförbättringen under deflationsperioder skedde emellertid i regel på bekostnad av sysselsättningen. Man kan säga att det var tack vare variationerna i sysselsättningen som penningvärdet kunde stabiliseras på längre sikt.

Enligt det uppställda programmet för den ekonomiska politiken skall sådan stabilitet nu nås utan tidigare variationer i sysselsättningen. Under tider med hög sysselsättning — i synnerhet om detta såsom i regel tycks vara fallet är förenat med inflationstryck — blir företagarnas motstånd mot lönehöjningskrav i hög grad försvagat. Detta är ett allmänt känt och förklarligt fenomen, som jag inte närmare behöver uppehålla mig vid. Av stort intresse är i stället vår erfarenhet i Sverige att en högt utvecklad rationalitet vid arbetarnas uppläggning av lönekraven utgör en starkt inflationsdrivande faktor. Vi har inte haft mycket av den danska problematiken kring indexbundna löner men den mer »rationella automatiken« i vårt system synes ha verkat mer inflationistiskt än den indexbundenhet, som gällt i Danmark.

Vårt dynamiska pris-lönesystem har ju under efterkrigstiden vid olika tillfällen utsatts för inflationsimpulser från utlandet. På grund av den »harmoniska« sammansättningen av Sveriges utrikeshandel har i allmänhet import- och exportpriserna stigit samtidigt och någorlunda parallellt, så att inflationen inneburit både vinstökning och stegring i produktionskostnaderna. För att nå önskad kompensation för en inträffad eller beräknad levnadskostnadsstegring till följd av en uppgång av import- och exportpriser föranledes arbetarparten vid en rationell uppläggning av lönepolitiken att begära en procentuell lönehöjning, som är väsentligt större än stegringen i levnadskostnaderna till följd av utlandsprisstegringen. Man kan i detta sammanhang tala om en »lönemultiplikator«. Detta förhållande beror på att Landsorganisationens ekonomer räknar med s. k. konsekvensprisstegringar. En given följd av en pris- och lönehöjning är, att priserna på livsmedel pressas upp tack vare vår ut- och invecklade jordbruksprisreglering. Vidare måste man kalkylera med att stegringen i lönekostnaderna även på andra områden leder till konsekvensprisstegringar. I en inflationsbetonad konjunktur tas prishöjningar ut där det är möjligt, medan eventuellt möjliga sänkningar knappast kommer till stånd. Eftersom ar-

betarparten i sista hand siktar till viss förbättring i sin konsumtionsstandard, så att arbetarna får en rimlig del av produktivetsförbättringen, kommer de relativt höga marginalsatser, som även arbetarna måste räkna med, in i kalkylen. En kalkyl, som bygger på rimliga förutsättningar beträffande marginal- och genomsnittsskattens storlek och konsekvensprisstegringarnas omfattning och genomslagshastighet, leder t. ex. till att full kompensation för en förväntad primär 10-procentig levnadskostnadsstegring ger rationellt motiv för 20—25 procents lönehöjning. Den väldiga löneinflationen under åren 1950—52 kan delvis betraktas som en sådan löntagarreaktion inför utifrån kommande prisstegringsimpulser. En sådan lönepolitik från fackföreningarnas sida kan ju trots allt betecknas som både ansvarsfull och besinningsfull i Beveridge's stil. Man söker inte mer än hålla positionerna i fördelningen mellan löner och vinster, som hotas att försämrats till följd av prisstegringen på export- och importvaror. En mer blygsam attityd skulle *på kort sikt* lätt medföra en nedgång i realinkomsterna — vilket f. ö. höll på att bli fallet under 1951. *In the long run* lever inte intresseorganisationernas talesmän!

Det förhållandet att denna »lönemultiplikatoreffekt« blir så stor beror i sista hand på att det finns så pass få att »lura« i en så välorganiserad ekonomi som den svenska. Det är i själva verket lätt att tänka sig ett läge, där ingen aldrig så stor lönestegring räcker för att nå en eftersträvad kompensation. Detta läge uppstår i ovanstående fall om konsekvensprisstegringarna blir tillräckligt stora och snabba, bl. a. därigenom att den »organiserade andelen« av inkomstbildningen är stor och/eller marginalsatserna är tillräckligt höga. I ett sådant läge kunde man tänka sig att arbetsmarknadens parter skulle resignera och ta reson och därmed inflationen upphöra. Man kan t. o. m. tänka sig ett läge av högre »moralisk valör«, där det på grund av ovan angivna parametrars storleksförhållanden skulle löna sig med lönesänkningar och där det blir staten som blir lurad på marginalskatt. I det läget är vi dock ännu inte.

Under åren 1949—50 gjordes det som jag tidigare nämnt vissa försök med lönestabilisering genom prolongering av kollektivavtalen. Företagen konkurrerade emellertid hårt om arbetskraften och var beredda att betala högre löner, vilket yttrade sig i löneglidningar. Ökade spänningar uppstod under denna tid mellan lönerna i olika fack och på olika områden. Reaktionen inom fackföreningsrörelsen mot denna återhållsamma lönepolitik växte; det kunde ju inte vara en naturlig och rimlig uppgift för fackföreningsrörelsen, att i en inflationskonjunktur med goda vinster hålla tillbaka lönehöjningskraven för företagens eller för penningvärdets skull. Reaktionen mot denna frivilliga lönestabiliseringspolitik kom sedan i ett olyckligt läge efter Koreakrisen.

Som jag redan nämnt vill man i Sverige undvika en tvångsmässig regle-

ring av lönerna. Facklig frihet anses vara ett frihetsvärde av hög prioritet. Detta gäller emellertid inte endast för fackföreningsrörelsen utan indirekt också för arbetsgivarna-företagen, vilket inte alltid inses. Den fackliga friheten bör ju förutsätta en tillräckligt stor sektor av fria företag, med vilka avtalsförhandlingar kan ske tämligen oberoende av staten. Det vore ju också naturligt, att fackföreningarna föredrog en någorlunda svag part på andra sidan förhandlingsbordet framför statsägda eller av staten starkt beroende företag. Det är överhuvudtaget för jämvikten i vårt samhälle nog ganska lyckligt, att både Kooperationens och fackföreningsrörelsens liberala principer bryter mot de mer socialistiska argumenten för att lösa inflationsproblemet genom starkt ökad statlig kontroll eller socialisering. Under det senaste året har från yngre socialdemokratiskt håll sålunda framförts skäl för en socialisering av skogsindustrierna under hänvisning till att dessa utgör den viktigaste inkörsporten till inflationen. De under en högkonjunktur regelmässigt snabbt stigande exportpriserna på trävaror och massa drar med sig höjda skogspriser och starka lönerörelser bland skogsarbetarna, varifrån inflationsmentaliteten sprider sig till andra områden. Det framgår emellertid inte riktigt klart av argumenteringen, hur man tänker sig att en statligt dirigerad skogsindustri bättre skall stå emot utifrån kommande inflationspåfrestningar. Man har också hört röster från fackföreningshåll inom skogsindustrien, som tydligen inte utan vidare accepterar denna typ av lösning utan framhäver betydelsen av enskild företagsamhet just på exportens konjunkturrörliga områden.

Ser vi på den *faktiska* ekonomiska politiken i Sverige sådan den förts under de senaste åren finner vi, att man framförallt litat till finanspolitiken. Man har siktat på att komma åt inflationsvinsterna genom en serie åtgärder av typen exportavgifter, särskild konjunkturvinstskatt, investeringsavgift, begränsning av rätten till avskrivningar på lager och inventarier. Dessa åtgärder har utan tvivel *ex post* begränsat de redovisade vinsterna men uppenbarligen inte tillräckligt snabbt och effektivt hindrat pris- och löneinflationen. I Sverige diskuterar man ett förslag till en form av mer aktiv finanspolitik, som hösten 1951 lades fram av en organisationskommitté inom Landsorganisationen. Syftet med finanspolitiken skulle enligt detta förslag i sista hand gå ut på att klämma ihop vinstmarginalerna mellan höjda löner och höjda indirekta skatter. Om man tänker sig en lönehöjning med 5 procent utöver det utrymme som motsvarar produktivitetstegringen, så kan effekten på efterfrågan neutraliseras genom en höjning av de indirekta skatterna. En tillräckligt stor höjning av de indirekta skatterna skulle betyda, att företagen — eftersom ekonomin bringats i balans — inte är i stånd att kompensera sig för lönehöjningarna. Utvecklingen måste givetvis bli ojämn på olika områden, men i genomsnitt

skulle detta vara förhållandet. Härigenom skulle vinstmarginalerna pressas ihop och den privata sektorns expansionslust hållas tillbaka. Med stöd av en sådan politik skulle utrymme också beredas för en expansiv statlig ekonomisk politik — i kontrast till den negativt reglerande politik som varit karakteristisk för de föregående inflationsåren.

Den stora fördelen med finanspolitiken i jämförelse med penningpolitiken i sedvanlig mening är ur dessa synpunkter, att den i långt högre grad kan differentieras i olika avseenden. Det skulle enligt det diskuterade förslaget vara möjligt, att hålla nere konjunkturen inom olika delar av det enskilda näringslivet i önskad grad, samtidigt som staten genom olika åtgärder, inte minst genom generösa flyttningsbidrag, som ökar rörligheten på arbetsmarknaden, ser till att arbetskraft överföres från verksamhetsgrenar och företag som tvingas inskränka till områden med expansomöjligheter. Leder politiken till att marginalföretag i större utsträckning tvingas lägga ner driften, så att mer betydande arbetslöshet hotar att uppstå, kan staten genom positiva åtgärder, t. ex. i form av subventioner och lån, hålla verksamheten vid liv inom områden, som staten vill stödja.

Staten skulle sålunda genom en depressiv finanspolitik riktad mot det enskilda näringslivet inte bara kunna åstadkomma ett så pass försämrat vinstläge, att risken för löneinflation effektivt reduceras, utan därigenom också bereda utrymme för en aktiv planering av samhällsutvecklingen i de banor, som statsmakterna ger hög prioritet. Det femårsprogram för den ekonomiska utvecklingen i Sverige, som lades fram förra hösten, byggde i viss mån på tankegångar av denna typ. Genom ökade indirekta skatter och ett därav följande statligt sparande skulle utrymme ges åt offentliga investeringar (sjukhus, skolor, vägar o. s. v.) och framför allt åt ett utvidgat bostadsbyggande.

I Sverige liksom i andra länder ger långsiktsperspektiven en önskelista på oundgängligen nödvändiga investeringsprojekt, som ställer problemet hur sparandet skall kunna bringas upp till erforderlig nivå. Några större möjligheter att bringa upp det enskilda inkomsttagarsparandet finns knappast vid den skatte- och socialutgiftspolitik vi bestämt oss för. Det höga företags-sparande vi i hög grad levt på under föregående år måste bringas ned väsentligt, eftersom det ju framkallat löneinflationen. Man kan därför säga, att den finanspolitik man söker sig fram till betyder ett överförande av företagssparandet till statsbudgeten. Ett ökat offentligt sparande skulle vara en lösning på vårt inflationsproblem. Dessa idéer är givetvis varken nya eller originella, men de har på ett stimulerande sätt framförts i ett lämpligt läge. Det är emellertid inte lätt att övertyga t. ex. konservativa fackföreningsmän och socialdemokrater om att indirekta skatter är till förmån för arbetarna. Nu sitter det ett par kommittéer i Sverige och prövar möjligheterna att med en ny skattepolitik finna framkomliga vägar.

Fördelen med finanspolitiken ligger enligt den här gjorda uppläggningsen i att den teoretiskt sett kan differentieras i den grad man önskar. Detta medför, att man inte behöver hålla den allmänna efterfrågenivån så hög som annars skulle vara erforderligt för att nå hög och jämn sysselsättning. Inom penningpolitiken i dess vanliga mer generella utformning har man inte dessa möjligheter att centralt differentiera verkningarna. Som kritikerna säger, verkar den »blint« på investeringarna allt efter dessas känslighet för ränteförändringar. Av politiska skäl har penningpolitikens möjligheter i Sverige i hög grad begränsats, när räntan i huvudsak varit tabu som medel för den ekonomiska politiken. Någon mindre räntehöjning har dock ägt rum under de senare åren (omkring  $\frac{1}{2}$  procent på den långa räntan för statliga lån), men denna stegring har knappast varit ett planmässigt led i penningpolitiken.

Reaktionen mot 1951 års våldsamma inflation har emellertid också utlöst en annan inställning till penningpolitiken, som resulterat i försök med en i viss mån ny typ av penningpolitik. Den siktar på att nå effekt genom kontroll av likviditeten och reglering av kapitalmarknaden inom ramen för i huvudsak oförändrad räntenivå. Vi har sålunda fått en fullmaktslag om räntereglering, som gör det möjligt för statsmakterna att låsa existerande räntesatser eller fixera in- och utlåningsräntor vid lämpliga lägen. Denna lag, som närmast utgjorde en reaktion mot ränteglidningen på knappt  $\frac{1}{2}$  procent under hösten 1950, då riksbanken underlät att stödja marknaden och litade till vissa mycket allmänna överenskommelser med affärsbankerna, har emellertid inte tillämpats. Räntelagen utgör dock genom sin existens utan tvivel en gynnsam allmän betingelse för riksbankens överläggningar och överenskommelser med kreditmarknadens institutioner och ger också en bekräftelse på statsmakternas inställning till räntan.

Penningpolitiken har sålunda från början av 1952 inriktats på att nå kontroll över kreditgivningen genom överenskommelser med affärsbankerna och andra kreditinstitut. Det är inte möjligt att i detta sammanhang gå närmare in på den i Sverige tillämpade tekniken. Jag får nöja mig med att nämna, att man i första hand syftat till att nå restriktivitet i affärsbankernas utlåning genom överenskommelser om den grad av likviditet som skall uppnås för olika banker. Det bör emellertid observeras, att den starkt restriktiva kreditgivning, som nåtts under 1952, huvudsakligen framkallades av det väldiga budgetöverskottet under första halvåret, som drog likvida medel från marknaden. Den kreditåtstramande politik, som åstadkommit under 1952, har kompletterats med överenskommelser om bindning av räntevillkor och prioritet för olika slag av utlåning, där i första rummet stats-, kommun- och bostadslån favoriseras. Riksbanken utövar därjämte fullständig kontroll över nyemissioner av obligationer.

Den nya penningpolitiken har inte genomförts utan friktioner. Det är



därvid av intresse att observera, att affärsbankerna i allmänhet tycks ha funnit sig någorlunda väl med systemet. Man anser nog ganska allmänt inom affärsbankskretsar, att den åtstramning av likviditet och kreditgivning, som åstadkommits, varit i hög grad önskvärd och utgjort ett välkommet avbrott i den tidigare passiva riksbankspolitiken. För affärsbankerna har reaktionssättet inte alltför mycket avvikit från det normala, när likviditetsknapphet framtvingat en hård beskärning och ransonering av kreditgivningen. Den relativt stabila räntenivån har inte vållat alltför allvarliga olägenheter liksom inte heller överenskommelserna med riksbanken om fördelningen av långivningen. En förutsättning för denna relativt positiva inställning synes dock vara ett hopp om att det är fråga om övergående ingripanden och inte om en *borjan* till utvecklingen av en ny struktur hos vår penning- och kapitalmarknad med växande statlig kontroll. Försäkringsbolagen har däremot haft betydligt svårare att finna sig i det nya systemet. Livförsäkringsbolagen var sålunda i höstas inte beredda att förlänga avtalen med riksbanken att gälla under 1953. Enligt gällande försäkringslag åligger det bolagen, att i försäkringstagarnas intresse inom angivna säkerhetsgränser placera till bästa möjliga ränta. Men avtalen med rigsbanken skulle förhindra dem från att fullgöra sina skyldigheter mot försäkringstagarna. När försäkringsbolagen »tredskade», såg sig statsmakterna tvungna att utarbeta ett förslag till tvångslag, som skulle medföra möjligheter att i erforderlig utsträckning dirigera försäkringsbolagens placeringar av fondmedel för att finansiera investeringar i bostäder och statliga och kommunala lånebehov.

Tillkomsten av en sådan lag skulle nog ha betytt en permanent begränsning av försäkringsbolagens placeringsfrihet i avsikt att dirigera försäkringssparandet i för den statliga politiken passande riktning. Rådande läge på kapitalmarknaden kunde nämligen betraktas som ganska normalt. Det synes i själva verket som om en balanserad ekonomi med restriktiv penning- och finanspolitik och med någorlunda goda konjunkturer inom det enskilda näringslivet inte »automatiskt» leder till en ur statsmakternas synpunkt önskvärd inriktning av sparandet. Som jag tidigare framhållit måste det vara svårt att vid »normala konjunkturer» få rum med investeringsönskemålen inom ramen för frivilligt sparande (utan inflation). Är ränteläget låst och ges långsiktiga investeringar av typen bostäder och kraftverk hög prioritet, måste slutsatsen bli, att väsentligt mer av ransonering och statlig dirigering av sparandet än tidigare får bli en bestående ingrediens i den ekonomiska politiken. Nu lyckades man dock denna gång utan tvångslagstiftning nå en »frivillig» överenskommelse mellan riksbanken och det stora flertalet livbolag, en överenskommelse som dock inte blev så ingripande som den föreslagna lagen syftade till.

Det är ganska märkligt och nog också i någon mån tragiskt, att det fria näringslivets män, som i Sverige så länge ropat på en effektiv penning-

politik för att råda bot på inflationen, nu när de äntligen blir bönhörda får en sådan i en form som de inte gärna vill acceptera. Man har velat ha en effektiv penningpolitik för att slippa detaljregleringar av investeringar, priser och import; i stället får man en ingående reglering av penning- och kapitalmarknaden. Det är i och för sig mycket möjligt, att de spänningar på kapitalmarknaden, som f. n. råder i Sverige, i huvudsak skulle kunna utjämnas om en tillräcklig räntehöjning tilläts. Under skydd av bostads- och jordbrukspolitiska trollformler betraktas emellertid en sådan väg i Sverige som politiskt oframkomlig. Från bankvärldens och näringslivets sida är man trots allt villig att långt hellre ta och även aktivt stödja den nu tillämpade typen av penningpolitik än att få ett sämre alternativ realiserat — vare sig detta skulle vara ett återvändande till den tidigare epokens passiva riksbankspolitik eller betyda en mer ingripande och på lagstiftning byggd reglering av kreditmarknaden.

Till de liberala doktrinerna hör ju uppfattningen, att centralbanken skall vara relativt självständig inte bara mot privatbankernas och näringslivets intressen utan även gentemot staten, enkannerligen finansministeriet. Med den moderna uppläggningsen av den ekonomiska politiken — syftande till en planmässig integrering av penning- och finanspolitiken — hör dessa föreställningar i sin mera extrema utformning till en gången värld, inte minst i Sverige med en starkt politiserad riksbanksstyrelse. Men det är i alla fall även hos oss frågan om ett mer eller mindre av självständighet för riksbanken med konsekvenser för den typ av ekonomisk politik, som kommer att föras. Den tanken ligger nära, att om banker och andra kreditinstitut satsar på att göra den nuvarande penningpolitiken framgångsrik, ökas chanserna att hävda riksbankens relativa självständighet — och därmed möjligheterna att slippa en mer ingripande finans- och regleringspolitik.

Det är uppenbart, att den aktiva penning- och finanspolitik, som man syftar att föra, ställer stora krav på våra kunskaper om sammanhangen. Det är inte klart, hur riksbanken genom att följa utvecklingen av likviditet och utlåning skall bedöma, om politiken är för mycket eller för litet restriktiv. Detta var visserligen också förhållandet med den gamla typen av penningpolitik, då man i högre grad litade till räntan. Skillnaden mot förr — man får gå tillbaka till 20-talet i Sverige — är väl främst att vi nu nått eller är på väg att nå en betydligt högre grad av maktkoncentration, i första hand till finansdepartementet; en sådan maktkoncentration borde motsvaras av en »minst lika stor» ökning av kunskaperna och förmågan att oberoende av politiska intressen genomföra den ekonomiska politiken efter en viss plan. — Det bör dock tilläggas, att mer oberoende av rationaliteten ur ekonomisk-politisk synpunkt är greppet över kapitalmarknaden ett gammalt socialistiskt önskemål. I så klara termer rör sig emellertid inte den politiska debatten på detta område.

De problem jag här diskuterat har fått nytt perspektiv genom konjunktur-

försämringen under 1952. Vi är på väg mot ett starkt försämrat budgetläge liksom också mot underskott i den löpande betalningsbalansen. Det finns allvarlig oro för vår exportindustri och detta inte bara på grund av det ogynnsamma kostnadsläget för svensk industri. Den svenska exporten är i hög grad underkastad regleringar från utlandets sida. Vi håller på vår långt drivna importliberalisering, samtidigt som många av våra exportprodukter, inte minst den viktigaste nämligen pappersmassan, behandlas ungefär på samma sätt som danskt smör. Det är särskilt verkstadsindustrien, som råkat ut för svårigheter med snabbt minskande orderstockar. Faran för valutasvårigheter kan därför framtvinga en restriktiv ekonomisk politik, som kommer i konflikt med den fulla sysselsättningens mål. Ännu har vi dock inte fått någon som helst betydande öppen arbetslöshet, men många symtom tyder på en dold arbetslöshet i form av korttidsarbete, tillfälliga arbeten, permitteringar under helger o. s. v. Näringslivets män klagar och målar en ganska dyster bild över framtidsutsikterna. Från denna sida yrkas det typiskt nog på lättnader i fråga om den ekonomiska politikens tryck t. ex. genom borttagande av investeringsavgiften. Från näringslivets håll hävdas, att svensk industri med hänsyn till skärpt utländsk konkurrens måste bringa ned kostnaderna genom ökad rationalisering och därför inte får förhindras från att göra ökade investeringar.

Det ser åtminstone för tillfället ut som om vi i Sverige nu fått den balanserade konjunktur, som skulle vara en förutsättning för den åsyftade pris- och lönestabiliseringen. Det skulle därmed på sätt och vis vara fråga om en tillämpning av fackföreningsrörelsens program för den ekonomiska politiken, fast resultatet huvudsakligen kommit till stånd genom den internationella konjunkturförsämringen. Under 1952 har man sålunda på viktiga områden av det enskilda näringslivet fått prisfall samtidigt som lönehöjning ägt rum, varigenom vinstmarginalerna »programenligt» pressats ihop. Samtidigt har staten också fått ökat utrymme för en eftersträvad expansiv politik, som f. n. utmynnar i ett starkt ökat bostadsbyggande och i en betydande ökning av offentliga utgifter för vägar m. m. Ett fullföljande av programmet ställer uppenbarligen stora krav på den ekonomiska politiken och detta vare sig konjunkturen åter förbättras, då penning- och finanspolitiken bör hindra för stark expansion inom det enskilda näringslivet, eller exportkonjunkturen ytterligare försämras, då stora krav ställs på penning- och finanspolitikens differentieringsmöjligheter. Det kan till slut vara värt att notera, hur liten nytta man har av en nationalbudget vid genomförandet av en ekonomisk politik efter här diskuterade linjer i en konjunktur av rådande typ. 1951—52 års starka pris-, lager- och produktionssvängningar har i hög grad stört alla nationalinkomstkalkyler. Det har visat sig oerhört svårt för att inte säga omöjligt, att med någon rimlig grad av säkerhet i efterhand



utröna, hur real nationalinkomst, vinster, sparande, lagerinvestering m. m. förändrats under dessa år. Detta betyder, att det är mycket svårt att få en grund för att lägga upp ett program i nationalbudgettermer. Vår svenska nationalbudgetdelegation ställs inför ganska omöjliga problem, om den skall utreda hur stor tillskottsefterfrågan som är nödvändig för att hög och jämn sysselsättning skall hållas eller hur stor minskning i total efterfrågan som är erforderlig för att valutajämvikt skall nås under 1953. Den differentierade penning- och finanspolitiken, som åsyftas, ställer helt andra frågor än de som i en tidigare »enkel» konjunktur med inflationsgap kunde besvaras med hjälp av nationalbudgetkalkyler. Det håller vi på och lär oss. Vi får nog i fortsättningen nöja oss med att pröva oss fram och liksom under tidigare skeden i sista hand lita till symtom på väsentliga förändringar i den s. k. samhällsekonomiska balansen, sådana dessa framträder i utvecklingen av priser, valutaläge och arbetslöshet.

# PENGELØN OG REALLØN

Af SVEN DANØ

## I. Indledning.

Det problem der skal undersøges er hvordan en autonom forhøjelse av pengelønnen (nominaltimelønnen) i samtlige fag virker på prisniveauet og dermed på reallønnen. Virkningerne på beskæftigelsen vil tillige blive berørt.

Problemstillingen indebærer at man opererer med en (makro-) model hvor nominallønnen ( $w$ ) betragtes som en fri variabel således at prisniveauet ( $p$ ) efter elimination av de øvrige variable kan udtrykkes som en funktion av  $w$ . Systemet er da ikke determineret før der er pålagt det en betingelse om hvilken værdi  $w$  skal antage (evt. hvordan  $w$  skal variere i tiden). — Av pris-løn-funktionen kan man beregne prisniveauets — og dermed reallønnens — elasticitet med hensyn til nominallønnen<sup>1)</sup>, udtrykt ved systemets parametre.

## II. Arbejdsmarkedet.

Klassikernes frikonkurrencearbejdsmarked er karakteriseret ved en arbejds efterspørgsels- og en arbejdsudbudsfunktion der tilsammen bestemmer beskæftigelsen ( $N$ ) og reallønnen  $\left(\frac{w}{p}\right)$ . Prisniveauet er bestemt ved monetære forhold, og hermed er også nominallønnen bestemt. Hvis nu arbejderne organiserer sig for at drive lønpolitik, og man vil undersøge hvad der sker hvis arbejderne driver en autonom forhøjelse av nominallønnen igennem, må arbejdsudbudsfunktionen udgå av modellen; herved fremkommer den frihedsgrad der tillader os at operere med  $w$  som en fri variabel<sup>2)</sup>.

<sup>1)</sup> Idet de to elasticiteter betegnes  $e_{p,w}$  og  $e_{(w/p),w}$  har man

$$e_{(w/p),w} = e_{w,w} - e_{p,w} = 1 - e_{p,w}.$$

<sup>2)</sup> Dette er blot et eksempel på det velkendte forhold at hvis man har en efterspørgsels- og en udbudsfunktion, dvs. 2 relationer i 2 variable: pris og mængde, så har det ingen mening indenfor dette system at indføre en tredje relation om prisen højde; gør man det (jfr. f. eks. maksimalpristilfældet), må man til gengæld opgi en av de oprindelige relationer for at undgå overbestemthed. Hvad arbejdsmarkedet angår, er forholdet blot lidt mere kompliceret derved at arbejds efterspørgselen er en funktion av reallønnen medens det er pengelønnen der i vor model fastsættes av fagforeningerne (eller avtales ved overenskomstforhandlingerne mellem de modstående organisationer).

Når pengelønnens og prisniveauets højde er givet, vil arbejds efterspørgselsfunktionen under forudsætning af fuldkommen konkurrence på varemarkedet ha den velkendte form:

$$(1) \quad \frac{w}{p} = \frac{dX}{dN}$$

(hvor  $X$  = indeks for fysisk produktionsomfang), dvs. reallønnen er lig med arbejdets fysiske grænseproduktivitet (der er en aftagende funktion av beskæftigelsen); relationen fremkommer ved maksimering av den samlede profit ( $pX - wN$  - faste omkostninger) for enhver given  $w$  og  $p$  og med produktionsfunktionen

$$(2) \quad X = \Phi(N)$$

som bibetingelse<sup>1)</sup>.

På udbudssiden har vi nominallønnen som en fri parameter:

$$(3) \quad w = \text{autonom.}$$

Arbejdsudbudet — forstået som summen av de enkelte arbejders udbudte arbejdsmængde ved given realløn — tjener da kun til sammen med efterspørgselsfunktionen at angi arbejdsløshedens størrelse. (I situationer med overefterspørgsel efter arbejdskraft er det dog arbejdsudbudet der sætter grænsen for beskæftigelsen; efterspørgselskurven angår da, i forbindelse med udbudet, mangelen på arbejdskraft).

Gyldigheden av systemet (1)–(3) er *uafhængig av om arbejdsgiverne er organiserede eller ej*; hvadenten lønhøjden er dikteret ensidigt av fagforeningerne eller fastsat ved overenskomst mellem to modstående monopoler, vil arbejds efterspørgslerne være mængdetilpassere ifølge forudsætningen (3), når  $w$  først er lagt fast.

Systemet (1)–(3) er, som man ser, i almindelighed ikke tilstrækkeligt til at bestemme  $p$  når  $w$  er givet. Prisniveauet fås som en funktion av nominalløn og beskæftigelse; hvis man kan forudsætte at  $N$  og  $X$  ikke påvirkes av en stigning i  $w$ , må hele udslaget komme i  $p$ , men spørgsmålet er jo netop om der ikke kommer indirekte virkninger på  $p$  (»reperkussioner«) via be-

<sup>1)</sup> Når man, som her, kun har een variabel produktionsfaktor, således at der er en entydig relation mellem faktorefterspørgsel og vareudbud, blir ligning (1) tillige en udbudsrelation for produktet; den kan omformes til

$$p = \frac{w}{dX/dN} = \frac{d(wN)}{dX},$$

dvs. pris = grænseomkostninger. Var der flere variable faktorer, ville (1) blive erstattet med en række ligninger av tilsvarende form — en for hver faktor — som hver for sig kunne omformes til en betingelse om at prisen er = de *partielle* grænseomkostninger m. h. t. den pågældende faktor.

skæftigelsen. Dette kan man kun undersøge ved at supplere systemet med en yderligere relation — evt. flere, hvorved der samtidig indføres yderligere variable. Av (1)–(3) alene kan man kun slutte at jo fladere  $dX/dN$  (arbejds-efterspørgselskurven) er, des mere nærmer pris-løn-elasticiteten sig til 1, eftersom mulighederne for ændringer i reallønnen da indsnævres (jfr. (1)). Det bliver derfor nødvendigt at operere med en makromodel der tar hensyn til de vigtigste av de reperkussioner der kan blive tale om. — Vi holder os til det korte løb, jfr. produktionsfunktionen ovenfor hvor realkapitalen ikke indgår som variabel.

### III. Simple teoretiske makromodeller.

A. Den klassiske makromodel i sin simpleste form består av følgende relationer<sup>1)</sup>, når vi erstatter arbejdsudbudskurven med en betingelse om autonomt fastsat nominalløn:

- (1)  $S(r) = I(r)$
- (2)  $M = kY$
- (3)  $M = \text{autonom (givet ved bankpolitikken)}$
- (4)  $Y = pX$
- (5)  $X = \Phi(N)$
- (6)  $\frac{dX}{dN} = \frac{w}{p}$
- (7)  $w = \text{autonom.}$

Ligning (1) — som for så vidt ikke har nogen forbindelse med de øvrige relationer, der jo ikke indeholder renten  $r$  — bestemmer rentefoden ved den betingelse at opsparing ( $S$ ) og investering ( $I$ ), der begge antages at være funktioner av rentens højde, skal være lige store. (2) er kvantitetsligningen; idet  $k$  (pengenes reciprokke indkomsthastighed) antages konstant og pengemængden  $M$  er givet ved (3), er prisniveauet bestemt når produktionsomfanget er givet ved (5) som funktion av beskæftigelsen;  $Y$  er pengeindkomsten, der iflg. (4) er produktet af prisniveauet og produktionen. Endelig er beskæftigelsen, når  $p$  er givet, bestemt ved arbejds-efterspørgselsfunktionen (6) og pengelønnen (7). — Ligning (6) indebærer som nævnt en forudsætning om fuldkommen konkurrence i vareudbudet, eftersom den kan omformes til en betingelse om at prisniveauet er lig med grænseomkostningerne.

Betrages  $M$  som konstant, betyder dette ifølge (2) at den samlede pengeindkomst  $Y$  holdes uændret uanset hvad der sker med nominallønnen. Man får da let — ved at finde  $p$  av (4) og indsætte dette udtryk i (6) —

$$w = Y \frac{1}{X} \frac{dX}{dN}.$$

<sup>1)</sup> Jfr. Lawrence R. Klein: The Keynesian Revolution, London 1950, p. 199 ff.

Hvis  $w$  stiger, må højresiden også stige, og dette kan, idet  $Y$  er konstant, kun ske ved at  $X$  falder; såvel  $\frac{1}{X}$  som  $\frac{dX}{dN}$  må da stige, og dette implicerer ifølge (6) stigende realløn.

En nominallønhævnning medfører altså i det klassiske system en stigning i reallønnen og en nedgang i beskæftigelsen når pengemængden holdes konstant. Reallønnen vil dog ikke stige proportionalt med pengelønnen, thi det ville betyde at prisniveauet skulle være konstant og at produktion og beskæftigelse således også skulle være uændret (idet jo  $pX$  er konstant), hvad der er uforeneligt med (6) når  $w$  er steget. Vi får altså en pris-løn-elasticitet der er mindre end 1. Hvorledes tilpasningen på arbejdsmarkedet tar sig ud i dette tilfælde, er vist på fig. 1.

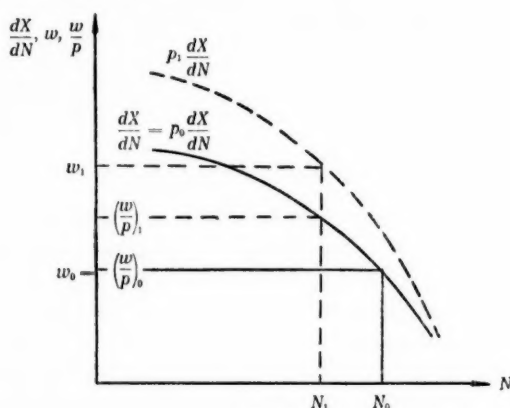


Fig. 1

Initialsituationen er karakteriseret ved beskæftigelsen  $N_0$  og reallønnen  $(\frac{w}{p})_0$ ; sættes prisindekset  $p_0 = 1$ , blir reallønnen sammenfaldende med pengelønnen  $w_0$ . Stiger pengelønnen nu til  $w_1$ , vil beskæftigelsen gå ned til  $N_1$  og reallønnen stige til  $(\frac{w}{p})_1$ ; kurven for arbejdets reale grænseproduktivitet (den fuldt optrukne kurve) blir naturligvis upåvirket, medens kurven for grænseproduktiviteten målt i pengeenheder rykker opad (den stiplede kurve) som følge af stigningen i prisniveauet.

En anden bankpolitik end den forudsatte vil imidlertid kunne gi et helt andet resultat. Hvis  $M$  følger med lønnen opad, kan systemets realstørrelser forblive uændrede medens  $p$  stiger i takt med  $w$ ; denne bankpolitik betyder jo at omkostningsstigningen kompenseres af en stigning i den monetære efterspørgsel. Når derimod  $M$  blev holdt konstant, betød det at arbejdernes øgede købekraft efter lønstigningen blev vundet på bekostning af foretagernes.

*B. Det Keynes'ske system.* I det klassiske system virker pengelønforhøjelsen som en omkostningsforhøjelse der i sig selv tenderer at gøre en del af produktionen urentabel, og da en kompenserende forøgelse i den totale efterspørgsel er udelukket ved forudsætningen om konstant pengeindkomst, må beskæftigelsen gå ned. Her sætter Keynes' kritik ind<sup>1)</sup>; spørgsmålet er jo netop om ikke en stigning i pengelønnen kan tænkes at omsætte sig i en forøget efterspørgsel målt i pengeenheder, således at den tendens til beskæftigelsesnedgang der hidrører fra omkostningssiden helt eller delvis neutraliseres over efterspørgselsiden<sup>2)</sup>.

Den Keynes'ske makromodel består af følgende relationer<sup>3)</sup>:

- (1)  $S(r, X) = I(r, X)$
- (2)  $M = L(r, Y)$
- (3)  $M = \text{autonom}$
- (4)  $Y = pX$
- (5)  $X = \Phi(N)$
- (6)  $\frac{dX}{dN} = \frac{w}{p}$
- (7)  $w = \text{autonom.}$

Dette system adskiller sig fra det klassiske derved at den reale nationalindkomst indgår i opsparingsfunktionen og investeringsfunktionen<sup>4)</sup>, jfr. (1), medens til gengæld liquidity-preference-ligningen (2), hvori renten indgår, har erstattet kvantitetsligningen. Derimod godtar Keynes udtrykkeligt den klassiske arbejds efterspørgselsfunktion (6).

Tænker man sig nu at bankerne fører en sådan politik at renten holdes konstant — d. v. s. at  $M$  manipuleres sådan at det ækvivalerer en betingelse om konstant  $r$  — vil ligning (1) bestemme realindkomsten, d. v. s. produktionens omfang, uafhængigt af det absolutte lønniveau; ifølge (5) er derfor også beskæftigelsen og ifølge (6) reallønnen bestemt uafhængigt af nominallønnen. Der kommer m. a. o. ingen reperkussioner via beskæftigelsen. Mekanismen er den at bankerne imødekommer det større transaktionsbehov for penge som en stigning i den samlede monetære efterspørgsel kræver; herved kompenseres virkningerne på beskæftigelsen af omkostningsstigningen. Systemet reducerer sig da, fsv. angår vort problem, til kun at omfatte relationerne (5), (6) og (7) med tilføjelse af den yderligere relation:  $X = \text{konstant}$  (jfr. ovenfor p. 17). *En lønstigning medfører altså inden-*

<sup>1)</sup> Jfr. J. M. Keynes: *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London 1936, specielt kap. 19.

<sup>2)</sup> Det kan i øvrigt her bli afgørende med hvilken relativ hastighed disse to modgående tendenser sætter sig igennem.

<sup>3)</sup> Jfr. bl. a. Klein, l. c.

<sup>4)</sup> Funktionerne  $S$  og  $I$  angir her som i det foregående den *reale* opsparring resp. investering.

for det Keynes'ske system en prisstigning i samme forhold, således at real-lønnen lades uforandret, og arbejdernes lønpolitik er uden indflydelse på beskæftigelsen. Priseniveauets og reallønnens elasticiteter m. h. t. nominal-lønnen blir da henholdsvis 1 og 0. Tilfældet er vist på fig. 2; man ser hvorledes det skift der kommer i kurven for grænseproduktivitetens pengeværdi netop »opvejer« forhøjelsen af nominallønnen.

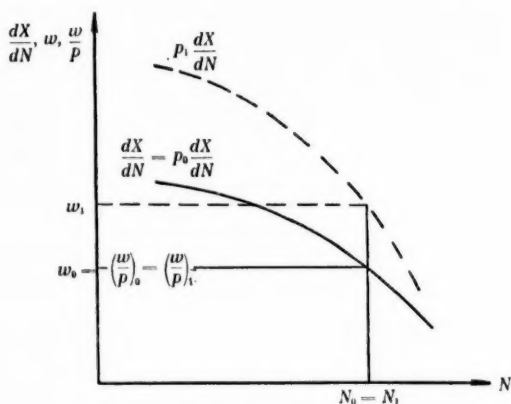


Fig. 2

Forudsætningen for denne konklusion er at renten holdes konstant. Hvis bankerne fører en anden politik, vil der, som det fremgår af systemet, komme reperkussioner via renten, investeringen og beskæftigelsen.

#### IV. Udvidelse af modellen.

Disse simple makromodeller er kun første tilnærmelser, grove og skematisk forsøg på at beskrive den økonomiske virkelighed. Med udgangspunkt i det simple Keynes-system — der synes at være en mere træffende model af virkeligheden end det klassiske for så vidt som forbrugets afhængighed af indtægten er empirisk særdeles velfunderet — skal der peges på nogle punkter hvor modeller kan tænkes udbygget for at gi et mere realistisk billede.

Fremgangsmåden vil være den at vi tar relationerne i modellen een for een og undersøger om de hviler på så specielle og restriktive forudsætninger at det ville være ønskeligt at formulere dem mere generelt, herunder også at inddrage yderligere variable i undersøgelsen. Derpå vil der blive gjort rede for hvilke konsekvenser dette får for prisniveauets elasticitet med hensyn til nominallønnen. (I den simple model ovenfor er pris-løn-elasticiteten, som vi har set, = 1).



A. Korttidsmodel for et lukket samfund.

1. Konsumtionsfunktionen, jfr. ligning (1).

(a) Keynes antog udtrykkeligt<sup>1)</sup> at *real*konsumtionen og dermed også den reale opsparing er en funktion dels af renten, dels af *real*indkomsten; det samme gælder realinvesteringen.

Man kunne også tænke sig en konsumtionsfunktion der forbinder forbruget målt i penge med nominalindkomsten; således opererer Lawrence R. Klein med hvad han kalder »the most general form of the Keynesian system«, hvor realindkomsten ( $X$ ) er erstattet med nominalindkomsten ( $Y$ ) i opsparrings- og investeringsfunktionen<sup>2)</sup>.

Tænker man sig renten holdt konstant indenfor det system man da får — det sker ved at pengemængden holdes fast — bestemmer ligning (1) den totale pengeindkomst, der således er uafhængig af nominallønnens højde; man får da et system der er formelt helt identisk med det vi fik i det klassiske tilfælde, og pris-løn-elasticiteten blir mindre end 1.

Der er ikke tvivl om at en sådan pengeillusion gør sig gældende i konsumtionsfunktionen i hvert fald i det helt korte løb. Hvis prisniveauet forandrer sig medens nominalindtægterne holder sig uændrede, tar det tid før konsumerterne blir klare over at deres realindkomster har ændret sig og tilpasser deres løbende udgiftsdispositioner til det nye niveau. På længere sigt vil konsumenterne i højere grad tænke i reale kategorier eller i hvert fald ta vidtgående hensyn til forandringer i prisniveauet, men man kan næppe uden videre forudsætte fuld prishomogenitet undtagen i det lange løb<sup>3)</sup>.

(b) Den summariske konsumtionsfunktion der ligger til grund for ligning (1) i Keynes-modellen ovenfor kan ikke antages at være invariant over for ændringer i indkomstfordelingen. Vil man ta hensyn til dette forhold, kan man f. eks. gøre det ved at lade forbruget være en funktion af arbejdernes og den øvrige befolknings respektive andele av den reale nationalindkomst, således at ligning (1) antager formen:

$$S\left(r, \frac{wN}{p}, \frac{pX - wN}{p}\right) = I(r, X).$$

Dette vil dog ikke ændre resultatet; systemet kan fremdeles — forudsat konstant rente — løses for realstørrelserne, derunder  $\frac{w}{p}$ , uanset den højde løn-niveauet  $w$  tillægges ved (7). Beskæftigelsen og reallønnen er uændret, og der sker derfor ingen overføring af realindkomst mellem arbejderne og den

<sup>1)</sup> Jfr. Keynes, op.cit., p. 90 f. Keynes deflaterer blot med et lønindeks i stedet for med et pristal, men det gør ingen forskel i denne forbindelse.

<sup>2)</sup> Jfr. Klein, l. c.

<sup>3)</sup> En undersøgelse foretaget av Gelting synes nærmest at føre til at det er nominalstørrelserne der er avgørende; jfr. Jørgen Gelting: En undersøgelse af forbrugets afhængighed af indtægten, Århus 1942.



øvrigt del af befolkningen; det får således ingen betydning at arbejderne og ikke-arbejderne har forskellig marginal konsumtionstilbøjelighed. — En anden sag er at der sker en omfordeling af realindkomst fra de passive til de aktive kapitalister når  $w$  og  $p$  stiger, men om disse to grupper har forskellig marginal propensity to consume er svært at sige, og under alle omstændigheder er dette forhold sikkert uden større kvantitativ betydning.

## 2. Pengepolitikken og liquidity preference, jfr. ligningerne (2) og (3).

Stiger det absolutte løn- og prisniveau, vokser dermed pengeefterspørgselen (transaktionsbehovet for penge), og hvis banksystemet ikke imødekommer denne øgede efterspørgsel ved et forøget pengeudbud ( $M$ ), må renten stige; dette sænker investeringen og dermed produktionen og beskæftigelsen<sup>1)</sup>, jfr. (1), og når arbejdets grænseproduktivitet er en aftagende funktion af beskæftigelsen, bliver resultatet at der kommer nogen stigning i reallønnen såfremt pengeudbudet holdes konstant eller stiger mindre end hvad der er nødvendigt for at holde rentefoden uændret under det stigende løn- og prisniveau.

Resultatet af en lønstigning er således ikke bestemt før der er disponeret over systemets »bankpolitiske frihedsgrad«<sup>2)</sup>. Pengepolitikens mål kan jo f. eks. også være fastholdelse af prisniveauet, og i så fald blir resultatet åbenbart et helt andet end hvis renten blev holdt fast.

## 3. Produktionsfunktionen, jfr. ligning (5).

(a) At operere med en entydig teknologisk given sammenhæng mellem beskæftigelse og produktion er naturligvis en drastisk forenkling; såvel  $N$  som  $X$  er et kompleks af helt uensartede bestanddele, og sammensætningen af dette kompleks kan ikke antages at være invariant over for de ændringer en lønstigning medfører i de relative priser for de enkelte varer og produktionsfaktorer.

Trods dette kommer man næppe uden om den heroiske abstraktion der ligger i ligning (5). Den er nødvendig for at få en simpel model frem, og vi ser jo alligevel bort fra mulige forskydninger i de relative varepriser. — Dette er i øvrigt kun et enkelt eksempel på de aggregeringsproblemer der melder sig når man opererer med makro størrelser.

(b) Der kunne dog være tale om at indføre flere variable produktionsfaktorer end  $N$ . Denne udvidelse skal omtales nedenfor, da den har relation til arbejds efterspørgselen.

<sup>1)</sup> Jfr. Keynes, op.cit., bl. a. p. 263.

<sup>2)</sup> Dette er særlig fremhævet af Pigou, jfr. diskussionen med Keynes og Kaldor i *Economic Journal* 1937—38.

#### 4. Arbejdsefterspørgsel og prisdannelse, jfr. ligning (6).

Arbejdsefterspørgselsfunktionen (6) er den centrale relation i systemet. Den er tillige en vareudbuds- eller prisdannelsesrelation. Pris-løn-elasticiteten beregnes av den efter at de andre variable er elimineret gennem systemets øvrige relationer (der i den simple Keynes-model gir til resultat at  $X$  og  $N$  og derfor også  $\frac{dX}{dN}$  er uafhængige av  $w$ ).

(a) En statisk arbejdsefterspørgselsfunktion tar ikke hensyn til at en stigning i pengelønnen kan fremkalde forventninger om yderligere lønstigninger — eller om tilbagefald til det oprindelige niveau — og derved påvirke resultatet. Disse virkninger er dog oftest av midlertidig natur og har næppe heller større betydning i et land som Danmark hvor lønnen avtales for længere tid ad gangen.

(b) Ligning (6) forudsætter fuldkommen konkurrence i vareudbudet eller i hvert fald en markedsform der giver samme resultat med hensyn til tilpasningen i produktionen;  $\frac{w}{p} = \frac{dX}{dN}$  er jo ensbetydende med  $p = \frac{d(wN)}{dX}$ , d. v. s. pris = grænseomkostninger. Er der derimod ufuldkommen konkurrence, således at prisen blir en handlingsparameter for foretagerne, blir (6) erstattet av en prisfastsættelsesrelation der i almindelighed implicerer at prisen bliver højere end grænseomkostningerne, d. v. s. at reallønnen blir mindre end arbejdets grænseproduktivitet. Spørgsmålet er da hvilke konsekvenser dette får med hensyn til pris-løn-elasticiteten. Vi skal gennemgå nogle av de vigtigere typer av ufuldkommen konkurrence med henblik herpå<sup>1)</sup>, idet vi iøvrigt fastholder ligningerne (1)–(5) i den simple model, der ved en passende pengepolitik (konstant rente) gir  $X = \text{konstant}$  og  $N = \text{konstant}$ .

Hvis priserne fastsættes som *grænseomkostningerne plus et konstant procentvis tillæg*, vil dette ikke i sig selv kunne gøre pris-løn-elasticiteten forskellig fra 1; med en konstant faktor føjet til i ligning (6) kan det Keynes'ske system stadig løses for  $\frac{w}{p}$  uanset  $w$ 's absolutte højde<sup>2)</sup>.

Samme resultat får man indenfor systemet hvis man i stedet for (6) forudsætter at priserne kalkuleres som *grænseomkostningerne med et procentvis tillæg der varierer med produktionsomfanget* (monopolgraden varierer); procenten ændres jo ikke når beskæftigelsen og produktionen — som her — holder sig uforandrede.

<sup>1)</sup> Jfr. Abram Bergson: Prices, Wages, and Income Theory, Econometrica 1942.

<sup>2)</sup> Dette tilfælde kan man fx. få frem hvis man antar at foretagerne regner med at efterspørgsels-elasticiteten for produktet er en given konstant ( $\eta$ ); profitmaksimering gir her

$$p \left( 1 + \frac{1}{\eta} \right) = \frac{w}{dX/dN}.$$

Ej heller påvirker det resultatet hvis driftsherrerne fastsætter priserne på grundlag af de *gennemsnitlige variable omkostninger med et procentvis tillæg* (konstant eller varierende med produktionens omfang). Man får her i stedet for ligning (6):

$$p = k(X) \cdot \frac{N}{X} w \quad \text{eller specielt} \quad p = k \cdot \frac{N}{X} w,$$

hvor  $k(X)$  — der specielt kan være lig en konstant  $k$  — er forholdet mellem pris og variable omkostninger. Pris-løn-elasticiteten bliver her stadig  $= 1$ .

I det ekstreme tilfælde af fuldkommen *prisstivhed*, hvor priserne er upåvirket af såvel produktionsomfanget som lønhøjden, må ligning (6) erstattes med betingelsen

$$p = \text{konstant},$$

der sammen med (7) gir en pris-løn-elasticitet på nul, således at real-lønnen stiger proportionalt med pengelønnen; de øvrige variable påvirkes ikke.

I mange tilfælde vil priserne blive sat lig med de *totale gennemsnitsomkostninger med et procentvis tillæg* (konstant eller varierende med  $X$ ), således at (6) må erstattes med relationen

$$p = k(X) \cdot \left( \frac{N}{X} w + \frac{F}{X} \right) \quad \text{eller specielt} \quad p = k \cdot \left( \frac{N}{X} w + \frac{F}{X} \right),$$

hvor  $F$  er de faste omkostninger. Her bliver  $e_{p,w} < 1$ ; i det specielle tilfælde at  $k = 1$  (*full-cost-princippet*, når  $F$  indeholder sædvanemæssig forrentning af den faste kapital) blir den lig med lønnens andel af nationalindkomsten  $\left( \frac{wN}{pX} \right)$ .

I virkeligheden forekommer alle disse forskellige prisdannelsestyper — fuldkommen konkurrence og forskellige former for ufuldkommen konkurrence — side om side, og man må derfor vente at prisniveauets elasticitet m. h. t. nominallønnen i virkeligheden blir lidt mindre end 1 som følge af at der ikke hersker fri konkurrence overalt, selv om der ikke var andre forhold der fik resultatet til at avvige fra hvad der blev i det simple Keynes'-ske tilfælde.

Det vil fremgå af de prisfastsættelsesligninger der er opereret med ovenfor, at arbejdernes realløn under ufuldkommen konkurrence i almindelighed blir mindre end arbejdets fysiske grænseproduktivitet. Til gengæld har arbejderne her i visse tilfælde — modsat forholdet under fuldkommen konkurrence — mulighed for at forbedre reallønnen ved at sætte pengelønnen op, således at de ved selv at handle monopolistisk kan værgе sig mod foretagernes monopolistiske nedpresning af reallønnen via høje priser.

(c) Hidtil har vi forudsat at de variable omkostninger kun består af arbejds løn, ud fra det synspunkt at materialer o. lign. ved aggregering forsvinder som selvstændige produktionsfaktorer således at den samlede nationalindtægt opløser sig i avlønning til de 2 primære produktionsfaktorer: arbejdskraft og realkapital (hvilken sidste er forudsat konstant).

Dette synspunkt lader sig naturligvis forsvare, men hvis man vil undersøge virkningerne af en almindelig lønstigning, vil det dog være hensigtsmæssigt at ta hensyn til at en »generel« lønstigning der gennemføres af fagforeningerne i praksis aldrig vil omfatte al arbejdskraft, i hvert fald ikke i det korte løb. Den vil f. eks. ikke umiddelbart omfatte tilregnet arbejds løn til foretagere og deres medhjælpende familjemedlemmer — dette får navnlig betydning med hensyn til landbruget — ligesom f. eks. funktionærstandens indtægter kun delvis vil blive berørt. — Dette betyder at vi må regne med flere variable produktionsfaktorer end den arbejdskraft der omfattes af lønstigningen ( $N$ ).

Endvidere må man i et åbent samfund regne med importen som en yderligere produktionsfaktor, ligesom indirekte skatter i formel henseende må regnes som en særlig faktoravlønning; jfr. nærmere nedenfor.

Indfører vi en yderligere variabel produktionsfaktor ved siden af arbejdskraften, må modellen udvides med en efterspørgsels- og en udbudsrelation for denne anden faktor; antar vi — hvad der i mange tilfælde kan være berettiget — at faktorens tekniske produktionskoefficient ( $\alpha$ ) er fast og at dens pris er en given konstant  $q$ , får vi

$$(8) \quad v = \alpha \cdot X \quad \text{og} \quad (9) \quad q = \bar{q}$$

hvor  $v$  og  $q$  er faktorens mængde og pris. Samtidig blir (6) af formen

$$p = w \cdot \frac{dN}{dX} + q \cdot \alpha^1,$$

dvs. der kommer et konstant led ind i prisen, således at reallønnen blir mindre end arbejdets grænseproduktivitet, og pris-løn-elasticiteten blir mindre end 1, nemlig

$$e_{p,w} = \frac{w}{p} \cdot \frac{dN}{dX},$$

dvs. lønnens andel i grænseomkostningerne, eller om man vil lønandelen i prisen ved en marginal udvidelse af produktionen (den marginale lønkvote).<sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> Fås ved maksimering af profitten  $pX - wN - qv$  — faste omkostninger.

<sup>2)</sup> Hvis de to produktionsfaktorer  $N$  og  $v$  stod i substitutionsforhold til hinanden, ville samme givne lønstigning alt andet lige medføre en mindre prisstigning end hvis  $v$  var en limitational faktor med fast teknisk koefficient; thi man ville da kunne undgå en del af prisstigningen ved at bruge mindre af den dyre faktor (dvs. beskæftigelsen ville gå tilbage) og mere af den relativt billigere, under opretholdelse af det hidtidige produktionsomfang.

(d) Endelig kan der være grund til at nævne at det prisniveau der har interesse for arbejderne (leveomkostningerne) ikke nødvendigvis behøver bevæge sig parallelt med prisniveauet for samtlige de varer der produceres af lønmodtagerne. Det er tilstrækkeligt at nævne en vigtig post som huslejen, der altid har været trægt bevægelig også under normale forhold.

### *B. Et åbent samfund med offentlige finanser.*

Når man opererer med et åbent samfund, må forudsætningen om arbejdskraften som eneste variable produktionsfaktor opgives, idet importen kommer med ind i billedet. Dette betyder som ovenfor berørt at arbejderne får større muligheder for at forbedre reallønnen, idet den marginale lønkvote blir mindre i et åbent end i et lukket samfund, alt andet iøvrigt lige. Der sker det at en del af prisstigningen eksporteres og derved undgår at påvirke den indenlandske realløn.

Imidlertid blir resultatet en forringelse av betalingsbalancen. Dette vil i almindelighed blive søgt modvirket ved økonomisk-politiske indgreb der begrænser importen og stimulerer eksporten (devaluering, importregulering, finanspolitiske indgreb etc.). I så fald forsvinder arbejderens reale fordel ved pengelønstigningen helt eller delvis, men noget bestemt om resultatet kan ikke siges uden at det er præciseret nærmere hvilken økonomisk politik der føres.

Endelig kan man indføre de offentlige finanser i billedet. Resultatet vil atter her være totalt afhængigt av forudsætningerne, av de finanspolitiske målsætninger. Her skal kun nævnes at indirekte skatter der opkræves med et bestemt beløb pr. produceret enhed (specifikke forbrugsavgifter) indtar samme formelle stilling i modellen ovenfor som avlønning til produktionsfaktorer der har faste tekniske koefficienter (jfr. ovenfor); når der således kommer et konstant led ind i grænseomkostningerne, gør det pris-løn-elasticiteten  $< 1$ . Dette er derimod ikke tilfældet med en skat som beregnes med en bestemt procent av prisen (værdiavgift); en sådan afgift hindrer ikke proportionalitet mellem pris og grænseomkostninger, dvs. mellem pris og løn.

### *C. Konklusioner.*

Resultatet av ovenstående blir at en række forhold — specielt ufuldkommen konkurrence og den omstændighed at de variable omkostninger indeholder bestanddele som ikke varierer med lønnen — hver for sig gir anledning til at pris-løn-elasticiteten blir mindre end 1. Iøvrigt vil en fuldstændig behandling forudsætte at samtlige de modifikationer av den simple model vi gik ud fra blir behandlet under eet i et simultant ligningssystem.

Hvad der sker, avhænger ellers helt av den økonomiske politik der føres; den fuldstændige model måtte derfor ha et tilstrækkeligt antal frihedsgrader

til at man kunne operere med et antal relevante kombinationer av økonomisk-politiske indgreb.

Disse betragtninger gælder hovedsagelig det korte løb. I det længere løb må man vente en større elasticitet i priseniveauet m. h. t. pengelønnen, idet de omkostningselementer som ikke direkte var berørt av den oprindelige lønstigning efterhånden vil følge med opefter indtil den sociale »ligevægt« er genoprettet<sup>1)</sup>.

#### V. Numeriske målinger av pris-løn-elasticiteten.

##### A. Den marginale lønkvote.

Man må herefter vente at priseniveauets korttidselasticitet m. h. t. nominal-lønnen ligger væsentligt under 1, men den nærmere værdi vil iøvrigt afhænge av hvor omfattende den kreds av lønmodtagere er som berøres av lønstigningen.

En vis vejledning kan man som omtalt finde i størrelsen av den marginale lønkvote. Der foreligger ikke beregninger over hvor stor en andel lønnen må antages at udgøre av grænseomkostningerne, men det må antages at den marginale lønkvote er lidt større end den gennemsnitlige, hvorom der foreligger oplysninger<sup>2)</sup>. Iflg. Statistisk Departements opgørelse<sup>3)</sup> har lønnens andel av bruttofaktoringkomsten i de senere år været henved 45 pct., et tal som principielt indbefatter lønninger av enhver art undtagen tilregnet arbejds-løn for selvstændiges og familjemedlemmers arbejde i egen virksomhed. Den marginale kvote blir da noget større, men til gengæld må der tages hensyn til at lønnens andel i den samlede produktionsværdi er noget mindre end lønkvoten i bruttofaktoringkomsten, idet produktionsværdien også indeholder avlønning til udenlandske faktorer (importerede rå- og hjælpestoffer) som medvirker ved produktionen og hvis priser også indgår i det indenlandske priseniveau. Alt i alt må man herefter for det korte løb antage at *den marginale lønkvote og dermed pris-løn-elasticiteten ligger omkring 0.5.*

##### B. Økonometriske modeller.

Det kan ha interesse at sammenligne dette resultat, der er udledt under meget simple forudsætninger, med de resultater man kan komme til på

<sup>1)</sup> Jfr. Kjeld Philip: De strukturelle ændringer på arbejdsmarkedet og lønniveauets mobilitet (i »Axel Nielsen til minde«, Kbhvn. 1951), og J. Tinbergen: The Significance of Wage Policy for Employment (i »International Economic Papers«, No. 1, London 1951).

<sup>2)</sup> Den marginale lønkvote er lig med den gennemsnitlige lønkvote divideret med produktionens elasticitet m. h. t. beskæftigelsen, hvilken elasticitet i praksis kan antages at være lidt mindre end 1, jfr. det avtagende udbyttes lov:

$$\frac{w}{p} \frac{dN}{dX} = \frac{w}{p} \frac{N}{X} \frac{dN}{dX} \frac{X}{N} = \left( \frac{w}{p} \frac{N}{X} \right) : \left( \frac{dX}{dN} \frac{N}{X} \right) > \frac{w}{p} \frac{N}{X}.$$

<sup>3)</sup> Jfr. Statistiske Efterretninger 1952, p. 383 ff.



grundlag av et par økonometriske makromodeller der tar simultant hensyn til en række av de reperkusjoner som kan tænkes at ha indflydelse på størrelsen av pris-løn-elasticiteten.

1. *Tinbergen's hollandske decisionsmodel.*

*Tinbergen* har opstillet en model for den hollandske økonomi i 1949 med det formål at beregne korttidsvirkningerne på betalingsbalancen og beskæftigelsen av løn-, pris- og finanspolitiske indgreb<sup>1)</sup>. Koefficienterne i systemet er målt statistisk ved regressionsundersøgelser for mellemkrigstiden<sup>2)</sup>. Efter elimination av et antal definitions-mæssige relationer består modellen av 3 relationer i 4 variable: det reale nationalprodukt (der for mindre variationer antages proportionalt med beskæftigelsen), betalingsbalancens deficit, priseniveauet og pengelønnen, og modellen tillader således autonom variation av pengelønnen. Man finder da indenfor denne model at *priseniveauets elasticitet m. h. t. lønniveauet indenfor modellen blir 0.29*, dvs. tilnærmelsesvis lig med den marginale lønkvote, som *Tinbergen* anslår til 0.3<sup>3)</sup>, — et lavere tal end det vi er kommet til ovenfor.

Dette forudsætter imidlertid at underskudet på betalingsbalancen får lov at vokse. Den stigning der kommer i reallønnen indenfor modellen medfører via en stigning i arbejdernes forbrug et væsentligt øget pres på betalingsbalancen — en 10 pct.'s pengelønforhøjelse vil hæve reallønnen med 7 pct., sænke beskæftigelsen med 1 pct. og forøge betalingsbalancens deficit med hele 25 pct. — og det er næppe realistisk at antage at dette vil blive tolereret. Lægger man da det yderligere bånd på de variable at underskudet på betalingsbalancen ikke må vokse trods lønforhøjelsen — man må da indføre en ny variabel (politisk parameter) i systemet, repræsenterende finanspolitiske indgreb til begrænsning av forbruget, når man skal bevare den frihedsgrad der tillader os at variere på lønniveauet — får man en lidt lavere pris-løn-elasticitet, nemlig 0.26; dette skyldes at beskæftigelsen falder noget mere end før, således at de dyrest arbejdende virksomheder på grænsen falder fra og stigningen i priseniveauet derved begrænses.

Ligevægt på betalingsbalancen er imidlertid ikke det eneste bånd som den økonomiske politik kan lægge på modellens variable. Jo flere bånd (»målsætningsbindinger«) man lægger på systemet, des flere politiske parametre (skattesatser etc.) må man indføre. Man får da en »decisionsmodel«, der muliggør en nøjere specifikation av det økonomisk-politiske miljø inden-

<sup>1)</sup> Jfr. J. Tinbergen: *Econometrics*, London 1951, kap. 8.

<sup>2)</sup> Der opereres med 6 alternative sæt av koefficienter, men vi holder os her til det sæt som angives bedst at repræsentere den hollandske økonomis »year-to-year reactions«.

<sup>3)</sup> Hvis man tar hensyn til at mange foretagere kalkulerer deres profitmargin som en procentvis tillæg til de direkte omkostninger (specielt arbejds lønnen), kommer man op på 0.46, jfr. Tinbergen: op.cit.

for hvilket man undersøger virkningerne af en partiel variation i en enkelt størrelse (her pengelønnen). Uden en sådan specifikation — den være sig underforstået eller udtrykt explicite — er problemet ikke determineret<sup>1)</sup>.

## 2. *Leontief's input-output-model.*

Av en ganske anden karakter er de input-output-modeller som *Leontief* har opstillet for U.S.A.<sup>2)</sup>. Vi skal ikke her komme ind på hvordan de er bygget op, men skal blot nævne at de er baseret på ret specielle produktions-teoretiske forudsætninger, idet teknisk substitution mellem produktions-faktorerne er udelukket (faste tekniske koefficienter). I en input-output-model<sup>3)</sup> hvis koefficienter er bestemt ved empiriske undersøgelser for U.S.A. før krigen har *Leontief* beregnet *en pris-løn-elasticitet på 0.37* under forudsætning af at profitten pr. produceret enhed holder sig konstant; stiger profitten proportionalt med pengelønnen, blir elasticiteten 0.63.

## C. *Historisk-statistiske undersøgelser.*

Det ville nu være interessant at se om de historiske tidsrækker der foreligger bekræfter disse resultater. I tidens løb er der foretaget et stort antal historisk-statistiske undersøgelser over sammenhængen mellem pengeløn og prisniveau<sup>4)</sup>. Imidlertid kan spørgsmålet om hvordan autonome forandringer i nominallønnen har virket på prisniveauet næppe besvares alene ud fra en betragtning af tidsrækker for disse størrelser gennem de skiftende konjunkturfaser, eftersom det i almindelighed ikke er muligt statistisk at skelne mellem autonome lønforandringer, der er resultater af fagforeningernes aktive lønpolitik, og afledede lønændringer der skyldes fluktuationer i den effektive efterspørgsel og dermed i arbejds efterspørgselen<sup>5)</sup>. Denne indvending rammer også korrelationsundersøgelser hvor man på grundlag af foreliggende tidsrækker søger at forklare prisniveauets bevægelser bl. a. med forandringer i pengelønnen<sup>6)</sup>. Der kan ikke en gang drages nogen definitive konklusioner ud fra de eksempler man kender fra en række

<sup>1)</sup> Dette er blot en generalisering af hvad *Pigou* har fremhævet specielt m. h. t. bankpolitikken, jfr. ovenfor.

<sup>2)</sup> Jfr. *Wassily Leontief: The Structure of American Economy 1919—1929*, Cambridge (Mass.) 1941.

<sup>3)</sup> Jfr. *Wassily Leontief: Wages, Profits, and Prices*, Quarterly Journal of Economics Vol. LXI (1946/47).

<sup>4)</sup> En hel del af litteraturen herom er refereret i International Labour Office: *Wages*, (a) General Report, Genève 1948.

<sup>5)</sup> Jfr. International Labour Office, op.cit., p. 117 f. — Diskussionen i *Economic Journal* 1938—39 mellem *Keynes*, *Dunlop*, *Tarshis* m. fl. om nominallønnens og reallønnens relative bevægelser refererede sig til afledede lønforandringer hidrørende fra efterspørgselssiden, altså et helt andet problem end det vi behandler her.

<sup>6)</sup> En sådan undersøgelse er bl. a. foretaget af *Jørgen Pedersen*, jfr. *Jørgen Pedersen: Vekselkursernes Indflydelse paa Leveomkostninger, Indtægt og Produktion*, Århus 1940.



lande — navnlig Frankrig og U.S.A. — i 30'erne hvor man søgte at stimulere beskæftigelsen gennem en aktiv lønhævningspolitik; tilsyneladende skulle betingelserne her være gunstige — jfr. naturvidenskabernes kontrollerede eksperimenter hvor kun en enkelt eller nogle få uafhængige variable blir varieret ad gangen — men virkningerne av lønpolitikken har bl. a. været vanskelige at skille ud fra virkningerne av de mange andre økonomisk-politiske indgreb som blev foretaget på samme tid<sup>1</sup>).

## VI. Pristalsregulering.

Hidtil har der alene været tale om de umiddelbare virkninger på prisniveauet — og dermed på reallønnen — av en autonom engangs-forhøjelse av nominallønnen, medens vi har set bort fra at den resulterende prisstigning kan gi anledning til en lønstigning som igen hæver prisniveauet osv. osv. Som Dunlop<sup>2</sup>) træffende har fremhævet, er den pengeillusion som Keynes tillagde arbejderne ikke andet end en ganske almindelig diskontinuitet, der følger av at lønnen nu engang avtales i pengeenheder og at overenskomsterne indgås for længere tidsrum ad gangen. Den sidste menneskealders ustabile prisforhold har yderligere lært arbejderne at tænke i realstørrelser også indenfor overenskomstperioderne, og lønnens reale købekraft søges da opretholdt ved hjælp av pristalsregulering. Da dette er særdeles realistisk under de nuværende forhold, skal det antydes hvordan pristalsreguleringen kan indbygges i modellen.

Vi tænker os at vi som hidtil har en model der efter elimination av de øvrige variable gir os prisniveauet som funktion av nominallønnen:

$$(1) \quad p = f(w),$$

og fagforeningernes forsøg på gennem pristalsregulering at diktere eller aftale en bestemt realløn kan udtrykkes ved en betingelse om at reallønnen er autonomt fastsat:

$$(2) \quad \frac{w}{p} = \text{autonom}$$

(medens vi uden pristalsregulering havde  $w = \text{autonom}$ ). Disse 2 statiske relationer er imidlertid ikke altid forenelige — jfr. at (1) kan tænkes at udtrykke en proportionalitet mellem  $w$  og  $p$  — og det blir da nødvendigt at dynamisere systemet. Dette er også av andre grunde påkrævet, eftersom selve den hastighed hvormed tilpasningsprocessen foregår er av største interesse.

<sup>1</sup>) En ret udførlig gennemgang findes i International Labour Office, op.cit.

<sup>2</sup>) Jfr. J. T. Dunlop: The Demand and Supply Functions for Labor, Am.Ec.Rev. (Papers and Proceedings) 1948.

For simpelheds skyld antar vi fremdeles at en pengelønstigning umiddelbart — uden noget time-lag — medfører en vis stigning i prisniveauet:

$$(1a) \quad p_t = f(w_t),$$

og vi antar dernæst at arbejderne med faste mellemrum på 1 tidsenhed (f. eks. hvert halve år) automatisk får reguleret pengelønnen opad i samme forhold hvori prisniveauet er steget siden sidste regulering; det gir en relation av formen

$$(2a) \quad \frac{w_{t+2}}{w_{t+1}} = \frac{p_{t+1}}{p_t}.$$

Disse 2 ligninger gir tilsammen:

$$(3) \quad \frac{w_{t+2}}{w_{t+1}} = \frac{f(w_{t+1})}{f(w_t)},$$

der bestemmer et forløb i  $w$  når der er givet 2 initialbetingelser, f. eks.

$$(4) \quad w_0 = 1$$

$$(5) \quad w_1 = 1 + \theta,$$

hvor  $\theta$  er en brøk der angir den oprindelige autonome lønforhøjelse. Hvorledes det går med prisniveauet, fremgår derpå av (1a).

Når formen på (1a) er specificeret, kan man beregne forløbet ud fra givne initialbetingelser (given  $\theta$ ).

Antar vi f. eks. at (1a) er en *lineær* funktion:

$$p_t = aw_t + b,$$

eller hvis vi normaliserer ved at sætte  $p_0 = w_0 = 1$ :

$$p_t = (1-b)w_t + b,$$

kan det vises<sup>1)</sup> at betingelsen for konvergens er at

$$(1-b)(1+\theta) < 1,$$

dvs. at lønandelen efter den første forhøjelse stadig er mindre end den oprindelige pris. Er denne betingelse opfyldt, får man for  $t \rightarrow \infty$ :

<sup>1)</sup> Beviset givet av Arne Jensen. Jfr. iøvrigt F. Zeuthen: Arbejds løn og Arbejdsmængde, Kbhvn. 1953, p. 85 f.

$$w_t \rightarrow \frac{b(1 + \theta)}{1 - (1 - b)(1 + \theta)}$$

$$p_t \rightarrow \frac{b}{1 - (1 - b)(1 + \theta)}$$

$$\frac{w_t}{p_t} \rightarrow (1 + \theta);$$

for pris-løn-elasticiteten ( $e$ ), der er elasticiteten af funktionen (1a), får man

$$e \rightarrow (1 - b)(1 + \theta) < 1.$$

For moderate lønforhøjelser vil betingelsen for konvergens normalt være opfyldt. Hvis vi f. eks. antar at den marginale lønkvote og dermed pris-løn-elasticiteten i udgangssituationen er 0.5, dvs.  $(1 - b) = 0.5$ , og vi ser på en 10 pct.'s autonom lønstigning, dvs.  $(1 + \theta) = 1.10$ , ser forløbet — beregnet ved rekursion ud fra initialbetingelserne — således ud:

	$t = 0$	$t = 1$	$t = 2$	$t = 3$	$t = 4$	$t = \infty$
$w_t =$	1.00	1.10	1.16	1.19	1.20	1.22
$p_t =$	1.00	1.05	1.08	1.09	1.10	1.11
$\frac{w_t}{p_t} =$	1.00	1.05	1.07	1.09	1.09	1.10

Kun hvis  $(1 - b)(1 + \theta) \geq 1$ , får vi en skrue uden ende ( $w_t$  og  $p_t \rightarrow \infty$ ) forudsat at processen får lov til at fortsætte uhindret; i dette tilfælde vil pris-løn-elasticiteten gå mod 1 under forløbet.

Hvis vi i stedet antar at (1a) har en sådan form at *pris-løn-elasticiteten*  $e$  er konstant — (1a) blir da lineær i logaritmerne — har vi

$$p_t = aw_t^e$$

eller normaliseret

$$p_t = w_t^e;$$

her er betingelsen for konvergens naturligvis at pris-løn-elasticiteten er mindre end 1, og er dette tilfældet, får man for  $t \rightarrow \infty$ :

$$w_t \rightarrow (1 + \theta)^{\frac{1}{1-\epsilon}}$$

$$p_t \rightarrow (1 + \theta)^{\frac{\epsilon}{1-\epsilon}}$$

$$\frac{w_t}{p_t} \rightarrow (1 + \theta).$$

For  $\theta = 0.5$  og  $(1 + \theta) = 1.10$  ser forløbet således ud:

	$t = 0$	$t = 1$	$t = 2$	$t = 3$	$t = 4$	$t = \infty$
$w_t =$	1.00	1.10	1.16	1.18	1.20	1.21
$p_t =$	1.00	1.05	1.08	1.09	1.09	1.10
$\frac{w_t}{p_t} =$	1.00	1.05	1.07	1.08	1.10	1.10

Man får altså omtrent den samme udvikling som ovenfor; når der er tale om beskedne initiale lønstigninger ( $\theta$  lille), gør det ikke nogen større forskel om man forudsætter konstant elasticitet eller lader elasticiteten vokse fra  $(1 - b)$  til  $(1 - b)(1 + \theta)$  under forløbet.

I begge tilfælde ser man hvordan pristalsreguleringen gør det muligt at arbejderne i længden opnår en reallønstigning der procentvis svarer til den oprindelige forhøjelse af pengelønnen. I begge eksempler er den fulde reale gevinst i det væsentlige opnået allerede efter 3 perioders forløb, og den inflationsbevægelse der sættes i gang vil altså relativt hurtigt falde til ro. Jo større den initiale lønforhøjelse og pris-løn-elasticiteten er, des højere blir naturligvis det niveau som priser og lønninger vil konvergere imod; i eksemplerne ovenfor får man en prisstigning på kun 10 pct., men hvis f. eks.  $\theta$  var så stor som 0.7, ville en 10 pct.'s reallønforbedring i denne model medføre at priserne steg med 25–30 pct.

Forudsætningen for at arbejderne virkelig kan opnå denne gevinst er imidlertid at processen ikke blir afbrudt ved afskaffelse af pristalsreguleringen, og at de øvrige omkostningselementer der indgår i priserne holder sig uforandrede under processen. Den sidste forudsætning holder næppe stik i virkeligheden; der er en voksende tendens til at alle samfundsgrupper vil ha deres indkomster pristalsreguleret<sup>1)</sup>, og i samme grad som dette sker, mindskes naturligvis arbejdernes muligheder for at få real fordel af pengelønforhøjelser. Set i relation til vor model sker der det at prisniveauet stiger raskere end hvad der følger af stigningen i pengelønnen; selv om arbejderne

<sup>1)</sup> Jfr. Kjeld Philip, op.cit., p. 154.

stadig får kompensation for disse prisstigninger ved de følgende lønreguleringer, betyder de fortsatte »udefrakommende« prisstigninger at de andre samfundsgrupper stadig hindrer arbejderne i at få det forspring frem for prisudviklingen som skulle sikre dem en reallønforbedring. Den stigning i reallønnen som var formålet med pengelønforhøjelsen blir på den måde stadig skudt længere ud i fremtiden.

## ER DETAILHANDELEN RATIONEL — OG FOR HVEM?<sup>1)</sup>

AF LIS GROES

**I**NDUSTRIENS rationalitet har allerede længe været i søgelyset — handelsens er ved at komme det. U.S.A. fik fart i rationaliseringsbestræbelserne allerede under krisen i tredverne, Schweiz og Sverige fulgte med i fyrkerne. Herhjemme har varemangelen og afspærringspolitik vanskeliggjort planlægning på længere sigt, men de sidste år har dog medført en stigende interesse for problemerne. Mr. Lindahl, produktivitetsudvalget og studierejserne til U.S.A. har sikkert bidraget sit til at overbevise selv meget træge kredse om berettigelsen i at tage alle disse problemer op til debat med henblik på en virkelig radikal ændring. Såvel brugsforeningerne, som den private handel synes indstillet på, at 1953 bliver et år, der må udnyttes i fremskridtets tjeneste, kun fra en enkelt side lyder idel tilfredshed med de bestående tilstande, idet man uden nærmere bevisførelse slår fast, at ingen arbejder bedre og billigere end den lille selvstændige købmand. Men det vil vi nu vende tilbage til siden.

### *Problemets størrelse.*

Handelen er et relativt ungt erhverv. For 100 år siden henregnedes ca. 5 % af befolkningen under handel. 1870 var vi nået op på 7 %, 1901 på 11 % og ved folketællingen 1940 på 12,6 %. Handel er et udpræget byerhverv; i København er 21 % beskæftigede ved handel, i provinsbyerne 18 % og på landet kun 6 %. Handelens vækst er ikke standset. Ifølge de tre erhvervstællinger 1925, 1935 og 1948, finder vi, at antallet af personer beskæftiget ved handel stiger fra 184.000 i 1925 til 257.000 i 1935 og 318.000 i 1948. Betragter vi udviklingen fra 1925 til 48 finder vi, at befolkningen i denne periode er vokset med 23 %, beskæftigede ved handel med 74 %, omsætningen målt i kroner med 100 %, men tager vi den stedfundne prisstigning i betragtning bliver omsætningsfremgangen i denne periode målt i 1925-kr. kun 36 %.

Nu må alle disse tal tages med forbehold; der er altid fejkilder, bl. a. kan prisstigninger have tvunget forbruget over på andre og billigere varer, således, at den omsatte mængde er steget noget mere end de 36 %, men man

<sup>1)</sup> Foredrag i Nationaløkonomisk Forening den 15. januar 1953.

må dog i hvert fald have lov til at drage den slutning, at produktiviteten inden for handelen ikke er steget. Om man kan tale om en direkte tilbagegang, så er den i hvert fald ikke så betydelig, som disse tal synes at tyde på; man må i den forbindelse også tage i betragtning, at de varer, der efterspørges med stigende indtægter, er varer, hvis salg kræver større personlig indsats; men een ting må tallene lære os: der er god brug for at undersøge mulighederne for at rationalisere handelen. Detailhandelen alene beskæftigede i 1948 145.000 mennesker i 73.800 forretninger. Man kan altså ikke netop tale om stordrift på dette område, selv om butikstallet har udvist et svagt fald på 5—6 % i perioden 35—48. Endnu et statistisk udtryk for handelens betydning i det moderne samfund har vi i opgørelsen af nationalindtægten på erhverv. Vi finder, at handel, pengeinstitutter m. v. tegner sig for 18,6 % — til sammenligning kan anføres, at industrien yder næsten 20 % og landbruget 19 %. De tre erhverv er altså af noget nær samme størrelsesorden, idet det dog må indrømmes, at handel i denne forbindelse er taget i sin videste betydning. Vender vi nu problemet om og prøver at betragte det med forbrugerojne, så vil man se, at vel angår handelen i første linie de mennesker, der driver det som erhverv, men det angår dog i allerhøjeste grad også de tusinder af husmødre, der daglig skal ud på indkøb. Forbrugere kan man med en vis ret kalde os alle, men undersøger vi, hvem det er, der står for hjemmenes indkøb, da finder vi, at husmødrene står for ca. 80 % af indkøbene af dagligvarer, og ifølge en undersøgelse, provinshandelskammeret har foretaget sommeren 1950, er stillingen indenfor manufaktur den, at husmoderen foretager 78 % af hjemmenes indkøb, husfaderen 6 %, børn o. l. 2 % og de sidste 14 % foretager ægtefællerne i fællesskab. Ægteskabets karakter vil så blive afgørende for, hvem der dominerer disse fællesindkøb, men alt i alt kan man summere undersøgelsen derhen, at hvad indkøb angår, er det husmødrenes felt, manden får mulighed for at købe sig et slips og lidt sokker, men selv skjorter, vest og bukser får han i hvert fald ikke lov at købe på egen hånd.

Prøver vi at stille den tid, de handlende anvender erhvervsmæssigt, op mod den tid, husmødrene bruger til at gå på indkøb, så ved vi iflg. en svensk undersøgelse, at den gennemsnitlige tid, husmødrene anvender til indkøb, andrager 1 time daglig. Regner vi inden for detailhandelen med en 8-timers arbejdsdag (selv om vi meget vel ved, at mange arbejder betydeligt mere), så finder vi, at husmødrene årligt bruger ca. 1 mill. arbejdstimer til indkøb, detailhandlerne årligt 1,2 mill. arbejdstimer på at sælge os det. Disse tal skal ikke tages alt for højtideligt, men blot fortælle os, at detailhandelens rationalisering er et problem, der både vedrører husmoderens tid og pengepung.

Den tekniske udvikling har ført med sig, at husmoderen i dag i stigende grad står som køber af de varer, hun tidligere selv producerede. Dette understreger problemets betydning.

Der er ingen tvivl om, at der er en tendens til at stirre sig ganske blind på indtægtssiden. Det er, som om man går ud fra, at den samme krone altid køber det samme, prisstigning og varemangel har grundigt belært os om, at det ikke er tilfældet. Der arbejdes kollossalt for prisregulering af indtægterne, men burde samfundet og organisationerne ikke også arbejde for at lære os kunsten at administrere dem — herunder evnen til at foretage indkøb på rette måde?

Det er meget forskelligt, hvor store omkostninger, der løber på undervejs fra producent til forbruger, men det er da ikke ualmindeligt, at henvend halvdelen af forbrugers krone går til omkostninger undervejs; altså er problemet også betydeligt målt under denne synsvinkel.

Det gammeldags syn på handel som et uproduktivt erhverv deler jeg ikke; jeg vil med dette tal blot gøre klart, at området for rationalisering er meget betydeligt.

En del af disse omkostninger tjener som indtægt for den handlende, og det vil vel derfor være naturligt at se på, hvor høje disse indtægter er.

Man betegner almindeligvis handelsstanden som mellemstanden. Detailhandlerens *gennemsnitsindtægt* (skattepligtige) var 1949 efter fradrag ca. 9.000 for købmænd o. lign., 10.000 for manufakturhandlende. På samme tidspunkt lå en faglært arbejder på 6—7.000, håndværksmestre og gård ejere på godt 7.000, mens grossererne, fabrikanten og direktøren lå på 20.000,— og derudover. Nu ved vi imidlertid alle, at få tal har så ringe indhold som gennemsnitsindtægten. Sandheden er, at der er en betydelig spredning. Der findes både et proletariet, hvis indtægter ligger under arbejderklassens — til gengæld også holdne folk. Det fremgår med al ønskelig tydelighed alene af det faktum, at 36 % af detailhandlerne i 1948 havde en omsætning på mindre end 50.000 kr. Når folk eksisterer trods så ringe omsætning, så har man virkelig lov at sige, at de arbejder billigt, for de eller deres kone og børn må nødvendigvis arbejde for en meget ringe timeløn. Spørgsmålet er blot, om denne driftsform er billig for forbrugeren og for samfundet.

Dette med de mange butikker skulle modvirke monopoltendenser og sikre effektiv konkurrence, men findes den? Hvem skal vi laste for, at den ikke findes?

#### *Hvem bærer skylden for manglende konkurrence?*

Er det husmødrene, der er for dovne, for ligegyldige overfor priser og kvalitet til at gide gå længere end til den nærmeste lille butik, eller er det handelen selv, der gennem at acceptere fabrikkernes fastprissystem opgiver priskonkurrencen? Er det sådan, at handelen befinder sig godt i denne beskyttende sfære, at ingen tør bryde ud og sætte konkurrencen i sving?

Det vil sikkert være rigtigst at rette skytset begge veje, og iøvrigt må grossisten tage sin part.



At butikkens nærhed er meget afgørende for husmoderens valg af butik viser, både svenske og norske undersøgelser.

I Norge har man i efteråret 47 foretaget et rundspørge til 3.200 husmødre om deres indstilling til spørgsmål i forbindelse med handelens rationalisering.

Man har opstillet 12 punkter og bedt husmødrene angive, hvilke tre, de anså for afgørende for deres valg af butik. For kolonialhandlernes vedkommende angav 23 % af husmødrene butikkens nærhed som afgørende, 22 % varens kvalitet og 14 % vareudvalget. 12 % angiver elskværdig behandling, 10 % prisen. Man har yderligere foretaget en beregning, hvor man tillagde den egenskab, der kom ind som nr. 1, 3 point, nr. 2, 2 point og nr. 3, 1 point. Denne beregning over de tre vigtigste egenskaber bringer en lille ændring i billedet, idet kvaliteten efter denne beregning kommer ind som en flot nr. 1, butikkens nærhed bliver nr. 2 tæt fulgt af vareudvalg og elskværdighed. Hurtig ekspedition og pris blev nr. 5 og 6. En lignende undersøgelse over manufaktur viser, at kravene her samler sig om 4 egenskaber: *kvalitet*, *vareudvalg* fører stærkt, *elskværdig behandling* og *priser* vejer dog også til. Undersøgelsen gælder for hele landet. Tager man Oslo og byerne alene kommer elskværdig behandling ind som nr. 1, beliggenhed som nr. 2 og kvaliteten som nr. 3 for kolonialvarers vedkommende, mens rækkefølgen for manufaktur bliver udvalg, kvalitet, service. Bemærkelsesværdigt er det, at landboerne sætter kvaliteten først, både når det drejer sig om kolonial og manufaktur, og at prisen for dem er nr. 2 for kolonial, nr. 3 for manufaktur.

Det var interessant at vide, om samme tendens gør sig gældende herhjemme, men det tror jeg. I Forbrugerrådet er landbo- og husmandsrepræsentanterne gået i spidsen med krav om kvalitetsmærkning og kvalitetsoplysning. At landhusmoderen er mere prisbevidst kan bl. a. skyldes hendes stilling som producent, hvor hun er vant til at tænke i priser.

En svensk familieundersøgelse viser, at langt de fleste stockholmshusmødre foretrækker nærmeste butik, når det drejer sig om dagligvarer, 83 % gik til nærmeste mejeri, 82 % nærmeste kolonial, 80 % nærmeste fiske- og grønthandler, 77 % nærmeste slagter.

Samtidig viser erfaringen fra oprettede levnedsmiddelbutikker med stort varesortiment imidlertid, at denne butiksform vinder frem på de andres bekostning.

Herhjemme har provinshandelskammeret gennem Dansk Gallup Institut sommeren 1950 foretaget et rundspørge blandt 2300 husstande. Resultatet adskiller sig noget fra det norske, idet købere af manufakturvarer lægger hovedvægten på god betjening (31 %), derefter kommer kvalitet (18 %), så udvalg (12 %). Når den gode betjening kommer ind som nr. 1 herhjemme, kan man ikke lade være at filosofere lidt over, om det mon nu

skyldes, at danske husmødre er mere kritiske end norske, eller om det skulle være fordi, der er mere at kritisere? Alt i alt lærer disse forskellige markedsanalyser os, at husmødrene vel lægger vægt på butikkens nærhed, men at dette dog ikke hindrer fremgang for større levnedsmiddelbutikker med alsidigt varesortiment, selv om disse butikker har lidt større afstand fra hjemmet.

Tiden indvindes let, når indkøbene samles i denne større butik. De lærer os også, at kvalitetskravet er stærkt udtalt, venlighed meget ønsket og jeg vil gerne udvare mod, at man drager den slutning, at prisen slet ikke er med i billedet. Selv om den ikke sættes øverst, så skal man deraf sikkert ikke drage videre slutninger end, at husmødrene er blevet så kloge, at de ved, at det ikke er prisen alene, der gør det.

#### *Hvor stor skal butikken være?*

Lad os først slå fast, at butiksmængden er forrygende! Der findes alene i hovedstaden 1832 detailforretninger for kaffe, the, tobak og vin og 2048 kolonialforretninger, og den gennemsnitlige årlige omsætning ligger for begge forretningstyper på 120.000, over halvdelen ligger på mindre end 100.000. En undersøgelse af disse forhold foretaget af byplankontoret viser, at forholdet er endnu grellere for grønthandlernes vedkommende, der havde ved erhvervstællingen i 1935 1297 af de 1422 forretninger under 50.000 i omsætning, 701 endda under 20.000.

Jeg har ingen tal for butikkernes melleveitid, men de danske handelsorganisationers fællesorganisation oplyser i jubilæumsskriftet 1940, at i året 1938 skiftede 6 % af købmandsforretningerne, 9 % af frugt og grøntforretningerne, 8 % af blomster- og fiskeforretningerne, 10 % af cigarforretningerne og 18 % af mejeriforretningerne ejer, mens kun 1 % af boghandler- og møbelforretningerne og 2 % af vinforretningerne havde ejerskifte. Omkostningsanalyser viser os, at såvel personale som plads udnyttes bedre i større butikker end i mindre. På grundlag af de undersøgelser, der er foretaget af De samvirkende købmandsorganisationer finder vi, at omsætningen pr. ekspedient stiger fra omkring 50.000 i butikker med en årlig omsætning under 100.000 til ca. 90.000, når omsætningen ligger mellem 3 og 500.000, og i landdistrikterne med omsætning over ½ million, når vi op på 137.000 pr. beskæftiget, i provinsbyerne på 112.000. Pladsudnyttelsen måles bedst gennem omsætningshastigheden. En undersøgelse foretaget af Ben Franklin Stores i Chicago viser, at omsætningshastigheden for de mærkelige varer, der indgår i en amerikansk 5—10 cent store: isenkram, legetøj, strømper, gaver, børnetøj, smykker, slik, håndklæder, slips o. l., altså varer, der ikke nær har den omsætning som fødevarer, stiger fra 2,75 gange årligt ved årsomsætning på 35.000 til 3 ved 40.000, 3,25 ved 60.000, 3,50 ved 75.000, 4 ved 100.000 og 5 ved 1 million. I en stor amerikansk fødevare-

kæde, der omfattede såvel store som små butikker, varierede omsætnings-hastigheden fra 8—9 i de små betjeningsbutikker til 20—24 i de store super-markets med selvbetjening. Når man ser disse kendsgerninger i øjnene, må man undre sig over, hvordan det går til, at den lille butik stadig består.

Af hensyn til den fremtidige byplanlægning ville det være af overordentlig stor betydning, om man kunne få en dybtgående undersøgelse af omkostningernes variation ved forskellig butiksstørrelse; en sådan undersøgelse måtte naturligvis omfatte forskellige typer, forskellige former for service o. s. v. Når de små forretninger er så livskraftige, som tilfældet er hængende det sikkert sammen med fastprissystemet, der bevirker, at mange varer sælges til samme pris til forbruger i den store og lille butik trods de omkostningsforskelle, der nødvendigvis må være for såvel grossisten som detaillisten. Mens København og en række provinsbyer slås med problemet om de mange og små butikker, så er problemet på landet og i Københavns omegn det modsatte. Der er langt mellem butikkerne og kun få af dem, og det virker naturligvis ikke rationalitetsbefordrende, når en sådan butik får en faktisk monopolstilling. På landet har man dog gerne en brugs og en købmand, men i forstæderne er der en tendens til at boligselskaberne lejer ud *enten* til H.B. *eller* til en privat købmand, og det er galt. Lad os få begge butikstyper repræsenteret fra begyndelsen i alle større bolig-kvarterer.

#### *Hvilke og hvor mange varer skal forretningen føre?*

Problemet om forretningens rette størrelse fra driftsøkonomisk, såvel som fra forbrugersynspunkter hænger nøje sammen med spørgsmål om vareudvalget. Industriens specialisering, interessen for stadig at bringe nye varer, nye variationer på markedet stiller handelen overfor stadig sværere problemer i retning af at finde holdepunkter for, hvor vidt de selv skal gå i deres specialiseringsbestræbelser, eller modsat, hvor mange af disse varer og varenumre, det er rationelt for dem at føre i butikken. Den tidligere omtalte undersøgelse fra Københavns byplankontor viser med udgangspunkt i forbrugsundersøgelser, at der skal et »opland« på ca. 600 familier til for en tobaks- og vinhandler, 2.000 til isenkram og 2.500 til ost, smør og æg. Den viser samtidig, at det er meget svært for en fiskebutik at få den tilstrækkelige omsætning, fordi forbruget stadig er meget lille, og at det derfor vil være rimeligt at overveje mulighederne for at føre andre varer end fisk i butikken. Tobaks- og vinhandlerne klarer sig i kraft af det store forbrug, og fordi avisen, cigaren og vinen ikke er dyrere der end andre steder. Man kan dog ikke sige, at disse varer kræver en specialviden, der berettiger til at oprette specialbutikker netop på dette felt.

Anderledes med slagter og isenkrammer. I USA er man begyndt med selvbetjening også indenfor disse områder, og tanken har vundet indpas

hos en enkelt isenkramforretning her i København. Begge disse områder er dog af en sådan karakter, at jeg tvivler på selvbetjeningens fulde sejr. Lad os endelig få den for alle de varer, der egner sig dertil, det vil spare os megen tid, men særlig den service, mange slagtere idag byder, vil husmødrene sikkert nødig give afkald på. Isenkramvarer er et af de varområder, man kan vente vil få en stadig stigende omsætning efterhånden som indtægterne stiger, for hvilken husmor ønsker sig ikke et køleskab, en røremaskine, et thermostatstrygejern, elektrisk køkken eller blot et par gode køkkenknive og en solid pande? Det er derfor et af de områder, hvor specialforretninger sikkert vil kunne trives, men må vi så ikke bede om, at man får den samme saglige tone frem i husmodernes afdeling, som man har i mændenes? Tænk om forretningerne sagde nej til det væld af fidusvarer, de får tilbudt, i hvert fald krævede en afprøvning i Husholdningsraadet, inden de gik ind for at føre varen, sikken orden, der ville blive i butikken. Også fodtøj og klæder vil mange sikkert fortsat ønske at købe i specialbutikken, men samtidig synes undersøgelser og praksis såvel herhjemme som i udlandet at tyde på, at det alsidige varehus vil vinde fortsat fremgang.

Da alsidige levnedsmiddelbutikker således, såvel ud fra driftsøkonomiske overvejelser som ud fra hensynet til husmoderens ønsker synes at have store fordele, må man undre sig over, at vore sundhedsvedtægter i denne køleteknikkens tidsalder stadig opretholder bestemmelser, der gør det umuligt at samle dagliglivets varer i en og samme butik. Jeg har aldrig kunnet få ind i mit hoved, hvorfor en viktualiehandler ikke må handle med kød, men gerne med flæsk, og lige så mystisk forekommer det mig at være, hvorfor slagteren skal have en mur imellem kødet og pålægget, til stor gene både for hans og husmoderens tid og pengepung.

Hvorfor skal landets husmødre tvinges til at stille sig op 7 gange i kø om lørdagen, når hun kunne nøjes med een?

Hvorfor skal der slås en væg op i en lille butik på landet mellem melet og grynene og mælken og smørret?

Det er betryggende for forbrugerne, at vi har et sundhedstilsyn med butikker og fabrikation af levnedsmidler, men mon ikke det psykologiske tidspunkt er inde til at tage alle disse mere eller mindre mystiske butiksforskrifter op til samlet revision for hele landet?

Det ville sikkert medføre mange besparelser på lokaler, vægge, døre, arbejdskraft, og samtidig ville det give husmoderen en mulighed for bedre overblik over vareudvalget, samt spare hendes tid!

Antallet af varer i butikken afhænger imidlertid ikke alene af, hvor mange forskellige varekategorier, man forhandler, men også af antallet af varenumre.

En standardisering på dette område ville utvivlsomt billiggøre distribu-

tionen betydeligt, mon ikke en sådan udvikling i øjeblikket forhales under påberåbelse af forbrugernes ønsker om vareudvalg og nyheder.

Mig bekendt er det sortiment, der i øjeblikket findes i butikkerne i meget ringe grad bestemt efter forbrugerønsker og analyser af disse. Det er grossisten og detaillisten, der bestemmer, men en del af ansvaret må iøvrigt også lægges på fabrikanterne og deres ønske om at få varen til at fremtræde som noget helt andet en konkurrentens. Når man driver uviljen mod standardisering så vidt, at man end ikke kan enes om en standardisering af måltagningen, så er vi meget nær ved at havne i, at man også opgiver at benytte kg og meter som vægt- og måleenhed.

Mærkevarerne, som fra andre synsvinkler kan frembyde faremomenter, indebærer i sig en varestandardisering, men så melder problemet sig: hvor mange mærker skal jeg føre? Vi oplevede i USA at se op til 64 forskellige kaffemærker i samme butik og et tilsvarende antal vaskemidler, men vi oplevede også, at forretninger kun førte ganske få. Lad mig nævne et lille eksempel, også fra USA.

General Electric fremstiller bl. a. strygjern, og de havde på et vist tidspunkt 22 typer, ud fra ønsket om, at forbrugerne uanset hvilken type, de ønskede, kunne få det gennem General Electric.

Man fik imidlertid den idé at spørge husmødrene, om de kunne tænke sig at nedskære udvalget, og hvilke typer, de i så fald ville foretrække, og svarene viste tydeligt, at ønskerne samlede sig om 4 typer: et almindeligt billigt jern, et med thermostat og damp, således at tørt tøj kan stryges uden først at skulle stænkes, et lille rejsejern og et stort pressejern. Fabrikken gik over til disse 4 typer, priserne faldt og omsætningen steg til det 3-dobbelte. Man mente en del af forklaringen lå i, at forbrugerne var blevet lammede af det store vareudbud, så de ikke kunne bestemme sig og derfor stadig udskød anskaffelsen, og mon ikke præcis samme argument kan anvendes overfor masser af de varer, vi idag møder, når vi går på indkøb.

Varesortimentet må naturligvis også afhænge af butikkens størrelse, mange grossister i USA havde en liste, hvor varenumrenes antal varierede med butiksstørrelsen: 4 blyanter i en lille butik, 6 i den større, 8 i den største, »4 forskellige brystholdere er nok, og de vil klare problemerne« lærte vi. Mottoet var: »det er ikke størrelsen, men styrken af vareudvalget, det kommer an på, ikke afgørende at have mange varer, men at have de rigtige«. Grossisten førte en nøje statistik over omsætningshastigheden for hver enkelt vare, og dette materiale blev givet videre til detaillisten, til vejledning for hans udvalg.

Jo færre varenumre, des vigtigere at vælge de rette varer. Man kunne ønske, at markedsanalyser, direkte kontakt med forbrugerne og afprøv



ninger af varerne af uvildige instanser trængte mere frem herhjemme, men tendensen er der allerede.

Der er dog et område, hvor jeg gerne vil advare mod standardisering, og det er, når man finder målene på en gennemsnitskvinde og så syr alle kjoler til hende. Hvis man sparede en lille smule på mønstrenes og dessinernes antal, mon der så ikke skulle blive mulighed for at få færdigkonfektion, der passer både den høje og den lille, både den tykke og den tynde?

På samme måde ville det være rart, om strømpefabrikanterne ikke fabrikerede alle strømper efter lækre amerikanske nyloben, men tænkte lidt både på os med de lange ben, på de kraftige og de korte. Vi har rejst spørgsmålet, men mødt svaret: det vil betyde fordyrelse at føre flere varenumre. Mon ikke der kunne spares lidt på sommerfugle, skyggehæle, mønstre og fabrikater for at opnå det ret elementære forbrugerønskes opfyldelse: varer, der passer køberen.

I Sverige og USA er det muligt at købe skjorter ved opgivelse af flipnummer og ærmelængde, py ekstra lange o. s. v. Herhjemme er man nået så vidt, at herretøj og drengetøj kan fås i forskellig længde, drengeskjorter med forskellig armlængde til samme overvidde. Der findes også specialfabrikker for kjoler i store størrelser, men de er ikke altid nemme at finde i butikkerne.

### *Selvbetjening?*

Selvbetjeningsdiskussionen har været ført med stor livlighed gennem de sidste år, men det synes efterhånden som om denne butiksform, som brugsforeningerne var de første til at bringe frem herhjemme, vinder almindelig tilslutning. Købmændene er gået ind for propagandafilm og bus, der skal køre landet rundt som anskuelsesmodel. Der er endnu en enkelt røst, der forsøger at protestere, ellers kunne man jo heller ingen diskussion få, så det er kun godt.

Hvorfor vinder selvbetjeningsidéen nu fremgang?

Det må først slås fast, at det er indenfor levnedsmiddelhandelen, selvbetjeningen er ved at slå igennem.

De første forsøg er gjort indenfor tekstil og isenkram, men så snart det drejer sig om udvalgsvarer, rejser der sig et væld af problemer, som vi ikke kan få tid til at behandle nærmere i aften.

Herhjemme står vi selv lige i starten. Der findes ca. 60 selvbetjeningsbutikker i øjeblikket, men mange er planlagt og vil blive bygget, når materialesituationen og kreditmuligheder forefindes. I Sverige er man begyndt tidligere og har nu ca. 600, svarende til ca. 10 % af omsætningen, i USA foregår 67 % af salget gennem s-butikker, 18 % gennem delvis selvbetjening og kun 15 % i sene betjeningsbutikker. For 10 år siden androg selvbetjenings andel kun 10 %. U.S.A. stod da, som Sverige idag.

Når systemet er slået igennem, er den handlendes fordele, at s-betjening sparer dyr arbejds løn, at omsætningen pr. beskæftiget stiger og vel også, at erfaringerne fra de butikker, der har gennemført s-betjening viser, at kunderne kan lide dem. En lille undersøgelse gennemført af H. B. gav til resultat, at 90 % af de adspurgte husmødre var glade for forandringen, en svensk undersøgelse viser, at 80 % af husmødrene fortrækker s-butikken.

Hvor store besparelserne bliver i s-butikken er endnu lidt uklart herhjemme, sammenligningsperioden er for kort, men overalt, hvor man er gået over til s-butikker, er omsætningen steget, og det samme var tilfældet i USA.

Det er imidlertid helt nødvendigt også at se på udgiftssiden. Overgang til s-butik kan gøres med enkle midler, men vil ofte kræve kapitalinvestering af ikke ubetydeligt omfang, vægge skal rives ned, hylder stilles op, og kølemontre sættes ind, kasseapparater anskaffes og vognparken må være i orden, når husmødrene indfinder sig.

Pakkevarer trænger frem, og derigennem mindskes mulighederne for at udnytte arbejdskraften til afvejningsarbejde i døde perioder. Emballagen må være kraftigere; da det gælder om at øjet fanges, må den helst være farvestrålende, pålæg og kødvarer skal pakkes i gennemsigtigt og fedttæt papir, og det er dyrt.

Et omkostningsmoment, som har spillet en vis rolle i debatten, er fristelsen til at tage varer, men »glemme« at betale dem. For det første har det vist sig, at denne fare ikke har været særlig betydelig, selv om der blir spist nogle iskager og hjembragt noget smør og nogle rejsestrygejern på uærlig vis.

Forpakningen modvirker svind, så de to ting opvejer praktisk taget hinanden.

#### *Pakkevarerne*

er idag dyrere end løs vægt, ikke så lidt endda, men rationelle pakke-metoder og rationalitet i varens gang fra grossistens lager til butikken vil kunne modvirke dette. Pakkemaskiner trænger frem på alle områder herhjemme, men også grossistens emballageproblemer må med i billedet.

Her er igen et område, hvor standardisering ville medføre store omkostningsbesparelser. Der er for nylig dannet et emballainstitut. Det ville være af stor betydning, om dette i samarbejde med standardiseringsrådet kunne tage hele spørgsmålet om emballagens form, størrelse og vægt op til saglig behandling.

En sådan undersøgelse vil have betydning for hele varedistributionen, men særlig for s-butikkerne, ikke mindst i køleanlæggene.

Vi trænger til at få undersøgt, om de varepakninger, der findes på markedet er af hensigtsmæssig størrelse, såvel når det drejer sig om pakningen til forbruger, til detaillist og til grossist.



Det er mit indtryk, at mange pakninger idag er for små, og derved hindrer omkostningsbesparelser ved at stimulere forbrugerne til samlede indkøb.

Man betaler noget mere for to halve liter mælk end for en hel, men spørgsmålet er, om prisforskellen dækker omkostningsstigningen, og om papemballage ikke burde afløse flasker. Det samme gælder pakninger på  $\frac{1}{4}$ ,  $\frac{1}{2}$  og 1 kg. Prisforskellen bør sættes sådan, at den dækker ikke alene materialeforbruget, men også omkostninger på vejen fra producent til forbruger; de små pakninger fylder mere på hylderne, tager større tid at sætte op, at prismærke o. s. v. Det er ligesom man herhjemme slet ikke har interesseret sig for at give forbrugerne en kvantumsrabat. Det er meget almindeligt i handelsleddene, men hvorfor ikke bringe systemet helt ned til forbrugerne. Det vil stimulere en rationel indkøbspolitik, og prisbesparelserne vil kunne føre til øget omsætning.

Når så mange husmødre tilslutter sig s-butikkerne, så skyldes det flere ting:

Sløv ventetid afløses af aktiv selvvirksomhed, prismærkningen muliggør en direkte sammenligning af varerne, vareplaceringen gir bedre mulighed for at skaffe sig et overblik over vareudbudet, for at lære nye varer at kende, og samtidig tjener den som huskeseddel, hvilket kan være yderst nyttigt, da undersøgelser viser, at kun ca. en fjerdedel af husmødrene skriver op hjemmefra, og selv om de gør det, er der ingen garanti for, at man har husket det hele.

En stor fordel ved s-butikken er, at den bedre klarer topbelastningen end betjeningsbutikken. Der er indenfor butikshandelen en tendens til, at visse timer af dagen og visse dage af ugen er stærkt foretrukne, og man har derfor en meget skæv fordeling af arbejdet. Man regner med, at ca. halvdelen af ugens totale omsætning af levnedsmidler foregår fredag-lørdag, og da vi samtidig har tidlig butikslukning på lørdagene, så betyder det et hårdt pres i butikkerne. Det ville være interessant også at få en undersøgelse over omsætningens variationer over dagens timer, værst stillet er de mange udeerhvervende kvinder, der må styrte af sted i en frokost-pause eller efter arbejdstid. Disse mennesker, der netop kunne have brug for velafvejede køb, må vælge uden megen tid til overvejelserne, men de klarer sig bedre i s-butikken, hvis kapacitet er langt større, hvis ikke kasseantallet er sat for lavt. Denne følelse af frihed, ingen ekspedient, der blander sig i tingene, ingen ventende kunder, der ser bitre ud, hvis man køber flere end tre ting.

#### *Kvalitetsoplysning.*

I overvejelserne over den rette emballage må ikke blot det ydre, form og farve spille en rolle, men mulighederne for at finde frem til materialer, hvor man gennem en lille rude kan skimte varens kvalitet, ligesom enhver

emballage bør indeholde nøjagtige oplysninger om fabrikantens navn, om nettovægt og helst således, at man foruden varens pris får opgivet kilopris eller literpris, en sådan oplysning vil tjene til at belære forbrugeren om besparelser ved at købe større kvantiteter. Såfremt indholdet af tørstof kan angives, bør dette ske, da man f. eks. for tomatketchup har fundet, at dette varierede fra 4 til 36 %.

Oplysninger om varens kvalitet, dens sammensætning og egenskaber bør anføres overalt, hvor det er muligt at lægge objektive prøvemethoder til grund, ofte vil det være tilstrækkeligt med en klassificering, i andre tilfælde en skala.

Man kan også i nogle tilfælde anvende garantistempler og anføre, at varen har været underkastet afprøvning.

Kvalitetsmærkningsproblemerne er for tiden til behandling i en kommission under handelsministeriet med Karen Netterstrøm som formand, og hele selvbetjeningsbutikshandelens fremtrængen giver disse problemer en forstærket aktualitet. Selv den allerbedste kvalitetsmærkning kan ikke overflødiggøre en direkte forbrugeroplysning, og man må sige, at det er småbeløb, der til dato er ofret på denne vigtige sag. Gør man sig rigtig klart, at det er millionbeløb, der årlig kunne spares, såfremt forbrugerne stod rustet med bedre viden?

For alle letfordærlige varer er angivelsen af den dato, hvorefter varen ikke længere kan garanteres holdbar, et stærkt forbrugerønske. Fik vi større omsætningshastighed i butikkerne, ville datostemplingens nødvendighed blive mindre, men indtil da, vil vi hellere have en datoangivelse end den meget lidt oplysende text: »begrænset holdbarhed«.

### *Reklamen.*

Akkurat som vi gerne ville have emballagen til at fortælle os lidt mere om indhold og anvendelse, så ville vi gerne have reklamen til at indeholde flere facts om kvalitet, pris, størrelser o. s. v. Der ofres stadig større beløb på reklame, og med selvbetjeningsbutikkerne, hvor varerne overlades til at tale for sig selv, vil producenten blive yderligere interesseret i at slå sin vare fast overfor forbrugeren.

I samme omfang som reklamen anvendes i oplysningens tjeneste og ikke blot til at hamre et navn fast atter og atter, så bliver de store omkostninger i forbindelse med reklamen mindre urovækkende. Det kan naturligvis ikke nytte, at en fabrikant fremstiller en virkelig god vare, hvis ingen får det at vide.

Til gengæld må det erkendes, at reklamerne med sikker garanti for de rette busteformer, for hår og skægvekst, for hertugindeduft o. l. tjener reklamens idé meget dårligt og medvirker til afstandtagen fra reklame som sådan.

Det er i denne forbindelse glædeligt, at man fra handelens egen side har taget initiativ til billedseriernes afskaffelse. Men lad os nu se, hvor langt man når.

#### *Hvordan står det til med konkurrenceånden?*

Et centralt punkt for aftenens problemer er den frie konkurrence. Konkurrenceånden synes i ly af restriktionsperioden at være slumret ind og have noget svært ved at vågne op i takt med disse restriktioners afvikling.

Bladet »Textil« skriver ganske vist i sin nytårsartikel, at »sund, men ufattelig hård konkurrence prægede 1952«, og jeg skal villigt indrømme, at tekstilbranchen virkelig er præget af konkurrence og prisfald — noget andet er så, at denne konkurrence kunne komme forbrugerne til gode mere effektivt end tilfældet er, såfremt man undlod at slække på kvaliteterne for at få priserne ned. Det er et spørgsmål, om forbrugerne ikke var bedre tjent med en priskonkurrence på uændrede kvaliteter. Jeg håber, de tidligere omtalte markedsanalyser, hvor kvalitetskravet kommer så højt, vil overbevise fabrikanterne om, at det også er i deres interesse at efterkomme forbrugernes ønske om kvalitet og kvalitetsmærkning. Priskonkurrence og elastisk prispolitik efter omkostningsprincippet vil være af meget stor betydning for handelens rationalisering.

I øjeblikket ligger det sådan, at en meget stor del af handelen er bundet af faste priser, som producenten har sat. Ud fra ønsket om at sælge sine varer til så mange som muligt må prisen fastsættes sådan, at de dyrest arbejdende virksomheder får deres omkostninger dækket, hvilket vil sige, at handelsmarginalerne må være ret betydelige.

Nu er det vel forskelligt, i hvilket omfang detaillisten bindes til at holde denne pris, men en svensk undersøgelse viser i hvert fald, at ca. 25 % af almindelige forbrugsvarer omfattes af dette fastpris-system, 40 % af levnedmiddelhandelen og 60 % af s-butikkernes varer. For parfymeri og den kemisk-tekniske branche når vi helt op på 90 %.

Jeg vil skønne, at danske forhold ikke adskilte sig synderligt herfra, og det er galt, fordi det indebærer en sovepude og tjener til at svække prisbevidstheden i alle led.

#### *Omkostningsprincippet,*

hvorefter hver vare betaler netop sine omkostninger, og den ene ikke betaler for den anden, må være det eneste rigtige, når man tilstræber rationelle handelsformer. Omkostningerne må ikke tilsløres, som det sker, når alle butikkens kunder betaler for en service, som kun få opnår. Det gælder kundekrediten i form af konto, det gælder varernes hjemsending, og det gælder fra grossist til detaillist i højeste grad ordrestørrelsen.

Kundekredit burde i det hele taget indskrænkes til det mindst mulige ud fra mottoet: Det er morsommere at slide på en betalt kjole end at betale af på en slidt kjole, men for kontantkunderne er det i hvert fald trist at betale for de andres ubetalte kjoler.

Kredit koster mange penge, der løber renter på, og hele kontosystemet medfører et betydeligt administrationsapparat. Indenfor dagligvarer burde kredit ganske bandlyses bortset fra ugeregningen i mejeriet.

Ved større anskaffelser, hvor afbetaling ikke kan undgås, kunne man ønske, at kreditsalg skete gennem et særligt finansieringsinstitut, idet man herigennem opnåede en vis garanti mod sammenblanding af kontant- og kreditkunder og gav køberen indblik i de omkostninger, kreditsystemet medfører.

Vareudbringning skulle nødvendigvis afskaffes helt. Svenske undersøgelser har vist, at husmødre i 5 personers familier på en uge hjembringer 100 kg i varer. I USA klarer bilerne sagen, men her i landet, hvor de få biler, der findes, forsvinder sammen med ægtemændene i morgentimerne, er vi henviset til at klare befordringen på cycle, pr. ben eller pr. bud, og den sidste udvej er naturligvis behageligst for husmoderen.

Men sikken masse penge, der kunde spares på dette område.

Man drøfter i øjeblikket fortrykte ordresedler mellem grossist og detailist, var der ikke en mulighed for et tilsvarende system i hvert fald for hvad man kunne kalde husmoderens grovvarer?

Det måtte være mulig på samme måde som for vaskerierne, at lægge en fast rute, og aftale bestemte leveringsdage. I så fald ville adskillige handlende kunne slutte sig sammen om vareleveringen, i hvert fald vil jeg gerne slå fast, at man ikke uden videre må afskaffe denne form for service, men det må være et emne, der egner sig udmærket til debat, i de køberkurser, husmødrene nu lægger ud med i samarbejde med handelen over hele landet.

Hvordan man end vil ordne dette problem, så må den rigtige politik være, at man betaler denne omkostning. Vi kender mælkeordningens tre ører, Sverige og Norge har indført en afgift pr. varetur, som ganske vist ikke dækker de fulde omkostninger, men dog må betegnes som et skridt i den rigtige retning. Igen må det være rigtigt, at den kunde, der foretrækker billig pris for service, kan opnå den billige pris og ikke skal betale for andres dyre ønsker.

*Skal vi nu til slut prøve at besvare aftenens spørgsmål:*

»Er detailhandelen rationel — og for hvem«, så må svaret blive klart og tydeligt:

Detailhandelen er *ikke* rationel, hverken for de mange, der driver den som erhverv, eller for de endnu flere, der sælger til eller køber i detailhandelen.

*Lovgivning.*

Det er glædeligt at se, at handelens folk selv står parate til et fremstød; spørgsmålet er, om man ikke fra samfundets side skulle gøre sit for at fremme disse bestræbelser.

Jeg skal ikke komme ind på en længere historisk redegørelse for næringsloven, men blot fremhæve, at den helt forældede bestemmelse i § 26, der forbyder en handlende at have mere end eet udsalg i hver kommune, må ophæves. Den er blevet til under helt andre forudsætninger end dem, vi nu lever under, og man kan ikke samtidig lovsyngende den frie konkurrence og bibeholde denne bestemmelse.

Jeg har allerede nævnet sundhedsvedtægterne. Der hersker i øjeblikket et absolut misforhold mellem den omhu, hvormed sundhedsmyndighederne adskiller forskellige varer i butikkerne, og de begrænsede muligheder husmødrene har for at holde dem adskilt i køkken og spisekammer. Man er begyndt så småt at gå dispensationernes vej. Lad os tage skridtet fuldt ud og revidere disse bestemmelser over en bank. Vi er skam glade for den forbrugerbeskyttelse, sundhedsmyndighederne yder, men køle- og pakketeknik må nødvendigvis føre til, et helt nyt grundlag.

I USA er prisdiscrimination forbudt.

Såvidt jeg kan se, vil det bedste være, om handelen selv vil tage disse spørgsmål op til grundig behandling, om muligt kan forbrugerne animere hertil.

Producentens fastsættelse af prisen kan fremme priskonkurrencen mellem mærkevarerne, men da disse får samme pris overalt, vil den ikke samtidig virke konkurrencefremmende for detailhandelen som sådan. I sig selv vil en sådan form for priskonkurrence ikke tendere mod at få den rigtige butikstype til at slå igennem, men knapt tilmålte detailrabatter vil i sig selv virke ansporende for rationaliseringsbestræbelser.

Så er der lukkeloven.

Det er af den allerstørste betydning for rationelle indkøb, at de ikke foretages forhastet. Hvad hjælper pris- og kvalitetsmærkning, når husmoderen kun har tid til at haste ned i den nærmeste butik og tage det hurtigste?

Når vi nu ved, at halvdelen af indkøbene foretages fredag—lørdag, så er den tidlige lørdagslukning virkelig et problem. Tænk om man indenfor brancherne kunne finde frem til, at i hvert fald et fåtal skiftevis holdt åbent et par timer mere, og tænk om man een ugentlig aften kunne gå på indkøb med sin mand eller større børn, give sig god tid til at se på større anskaffelser indenfor hele udvalgsvarerområdet.

Vi har her i landet en meget kategorisk lukkelov, der med trusel om politi, bøder o. s. v. smækker dørene præcis i. Mon der ikke skulle være basis for at tage disse bestemmelser op til revision? Vi er alle enige i, at

der bør være en beskyttelse for personalet i butikkerne, men mon man ikke er ved at køre i den modsatte grøft? Det er ikke nødvendigt at indføre amerikanske tilstande med butikker, hvoraf mange havde åbent døgnnet rundt, det kan ikke være rationelt, men de nuværende lukkebestemmelser er for uelastiske.

Også dette problem vil det være naturligt at drøfte i køberkursus. Et rundspørge i Sverige i 1947 viste, at 30 % af de 1200 adspurgte husmødre anså lukkelovsreform for ønskelig, særlig positive overfor en aften til at handle i var arbejderne (47 %) og forvaltningspersonale (45 %). Det var først og fremmest sko og klæder, man ønskede at købe.

Byplanlovgivningen beskæftiger sig også med butikscentre, men det var ønskeligt, om denne virksomhed blev mere effektiv, end de nugældende rammer gir mulighed for.

Hele lovgivningen på disse områder må tilstræbe at fremme de friest mulige handelsformer, alle bestemmelser, der ikke har dette mål, bør udgå af lovgivningen.

Sympatien for »den lille mand« må ikke overskygge kravene til handelens rationalitet.

Forældede lovgivningsbestemmelser må væk, og udviklingen se at finde den rette balance mellem stor og lille, som det er sket ved overgangen fra håndværk til industri. Udviklingen vil tage sin tid, den lille virksomhed vil have sine fortrin, men det kan ikke være samfundets opgave at lægge en naturlig udvikling sten i vejen.

Lærerig i denne forbindelse var en forelæsning, vi fik i Washington af professor Paul B. Nyström. Han sagde til os:

»Der består i USA idag over 100 forskellige forretningstyper. Omkring århundredskiftet dukkede stormagasinerne op. Stor bestyrtelse. Specialforretningerne averterede direkte imod dem, men overlevede.

1910—1915 kom postordreforretningerne: Sears Roebuch, Montgomery Ward og lignende, og man blev bange igen. I en by opfordrede de handlende husmødre til at møde op med katalogerne til et kætterbål, så skulle de få kaffe. Som de fornuftige mennesker husmødre er, mødte de frem med kataloger, der dannede hushøje stabler, og de drak kaffe. Senere viste det sig, at de fleste af katalogerne var fra sidste år. Under prisfaldet i tyverne var postordreforretningerne ved at gå nedenom og hjem. De havde købt dyrt, katalogpriserne var høje sammenholdt med dagspriserne, og så svandt den frygt. I begyndelsen af tyverne viste en ny fare sig — kædeforretningerne. Nu troede de handlende på ny deres sidste time var slået. Man henvendte sig til regeringen med forslag om skatter progressive på antallet af udsalg, og det ulykkelige er — sagde han — at der altid findes mange politikere, der gerne vil lytte til småhandlende, for dem er der mange af.



Nu er det ikke kæderne, man er bange for, det er supermarkets. Man er bange for, at de vil sælge billigere, og man er bange, fordi en ny butikksform altid har en chance for at hugge kunder. En gammel fyr som jeg kan imidlertid bedre se historiens gang. Om 5 år vil det vise sig, om supermarkets har erobret det hele.

Textiler, isenkram og kosmetik har en langsommere omsætningshastighed og må derfor have en større avance end fødevarer. Dertil kommer, at de handlende ikke er så kyndige, som de burde være, og jeg tror nu, der fortsat vil være spillerum for mere end een butikstype.«

### *Handel.*

Det centrale i sagen må dog blive, hvad handelens egne folk vil. Stillingen er idag den, at handelen taget over en bank er organiseret som på vore bedsteforældres tid. Var der ikke mulighed for, at vi under indtryk af alle vore gode nyrårsforsætter prøvede at se på butikkerne med kritiske øjne. Hvorfor skal disken hindre forbrugerne i at se, hvad der står på hylderne og samtidig hindre den handlende i at bane sig vej frem til de varer, der ligger i vinduet. »Disken, dette monstrum, der hindrer kontakten mellem handlende og forbrugere«, sagde amerikanerne. Det kan da heller ikke være rationelt for den handlende at fare op ad stiger, ned i kældre, ud i baglokaler og hen til vinduet. Denne ordning medfører, at tiden går til rent manuelt arbejde, og mulighederne for hyggelig kontakt med kunden bliver ringe. Lad os dog få varerne op ad skufferne, frem på hylderne og lad os komme bort fra, at indehaveren vogter dem som klenodier. Lad os få priskonkurrenzen tilbage. Jeg kan fuldt ud tilslutte mig amerikanernes forbud mod prisdiscrimination. Varen bør koste det samme, uanset hvem der køber den, men den må bære de omkostninger, der løber på undervejs i alle led. Små og store ordrer, varer i anbrud eller hele colli, stykgods eller vognladninger, hver salgsform må belastes med sine udgifter.

Også overfor forbrugeren må omkostningssystemet gennemføres. Det må være begrænset, hvad to rundstykker kan bære af udbringningsomkostninger, og hvem ved, om ikke mange såkaldte »gode kunder« ville foretrække prisreduktion på køb af større kvanta for service i retning af respektfuld behandling (indehaveren kommer selv frem til disken), udbringning, kreditmuligheder o. s. v.

Lad forbrugeren selv vælge mellem større eller mindre service, mellem s-butik eller betjening, mellem tidspunkterne for sine indkøb og mellem kontant eller kredit. Et sådant valg vil først blive velovervejet, når det træffes ud fra sammenstilling af service med omkostning.

Når jeg har modtaget opfordringen til at tale her i aften, så er det ikke ud fra falske forestillinger om, at jeg bedre end handelens egne folk skulle være i stand til at udrede disse indviklede problemer, men så er det fordi

jeg tror, at disse problemer i meget høj grad er af ren teknisk art, at mange kender denne teknik, men viger tilbage fra radikale forandringer ud fra mottoet: Det går jo meget godt.

Det er en mentalitetsændring, der skal til.

Sandheden er, at det kunne gå meget bedre. Vi er alle interesseret i en forbrugsudvidelse, der er nok af varer, der står på ønskesedlen, også butiksindehaverne vil gerne udvide og forbedre butikken, men forudsætningen for disse udvidelser er, at handelens omkostninger bringes ned, at forbrugerne får ikke blot en fornemmelse, men praktisk viden om, hvor hun eller han får mest for sin krone, og hvor meget af den der går til at betale selve varen, hvor meget til de forskellige former for service.

### *Forbruger.*

Jeg vil gerne understrege, at der idag fra samfundets side gøres alt for lidt for forbrugeroplysning, og vises alt for ringe forståelse for husmoderens økonomiske funktioner som administrator af familiens indtægter.

Hvorfor samler man al interesse om indtægtssiden? Lidenskaberne kommer i kog, når der er tale om een øre fra eller til i timelønnen, ud fra den ganske rigtige betragtning, at disse ører blir til kroner i årets løb, men hvorfor viser man ikke den samme interesse, når problemet er at få noget for pengene?

Handel og industri må være akkurat lige så interesserede i kyndige husmødre, som vi. Hvad kan det nytte at fremstille gode varer, at forhandle dem til lave omkostninger, at forsyne dem med nettovægt, kvalitetsmærker og datostempling, såfremt forbrugeren ikke begriber et muk? Detailhandelen blir ringere, jo ringere vi er, bedre, jo mere vi ved.

I Thorkil Kristensens foredrag her i foreningen i november fortalte han, at forbrugertilskudene i øjeblikket beløber sig til 100 mill. kr. på rugbrødet, 70 til mælken og 32 til fodtøjet. Under rigsdagsdebatten om mælken oplystes, at hver øres tilskud til mælk betød 2 millioner ud af statskassen.

Stillet overfor disse beløb forekommer det mærkværdigt, at man stadig viger tilbage fra at give husholdningsrådet en stærkt tiltrængt udvidelse og forbrugerrådet et ikke alt for beskedent existensminimum. Skal forholdene ordnes på den rette demokratiske måde, så må problemerne løses gennem samarbejde mellem alle tre led: fabrikant — forhandler — forbruger.

# MEDDELELSER OG OVERSIGTER

## UDLIGNING AF LEJENIVEAUERNE I ÆLDRE OG NYERE EJENDOMME

Den 16. januar 1952 vedtog udvalget vedrørende lejerforhold m. v. at nedsætte et underudvalg med den opgave til brug for udvalgets videre arbejde, at foretage en undersøgelse af den spænding, der er opstået mellem huslejeniveauerne i ældre og nyere ejendomme, at belyse virkningerne af denne spænding og at redegøre for, hvorledes spændingen kan fjernes, og hvilke følger forskellige former for fjernelse af spændingen må antages at ville få.

Underudvalget, der bestod af 6 embedsmænd, afgav i efteråret 1952 en beretning<sup>1)</sup> om resultatet af sit arbejde, hvori et betydeligt arbejde er nedlagt, en række alternative forslag diskuteret, og deres praktiske gennemførlighed prøvet. Da fremtrædende repræsentanter for alle politiske partier siden har erklæret, at udvalgets resultater ikke egner sig som grundlag for en løsning af boligproblemet, eller politisk handlen i det hele taget, må beretningen anses som praktisk uden interesse, hvilket naturligvis svækker lysten til at anmelde den eller gøre den til genstand for diskussion.

Vi teoretikere gør imidlertid så meget arbejde, der ud fra et øjeblikkelig praktisk synspunkt synes spildt, og jeg skal derfor ikke desto mindre gøre nogle bemærkninger om beretningen.

Fremstillingen er inddelt i 6 korte kapitler samt en afdeling bilag, omfattende ialt 82 sider.

Kapitlerne II og III samt bilagene indeholder det statistiske materiale, som må danne grundlag for ethvert konkret forslag. Dette materiale er særdeles vel redigeret, det indeholder netop de fakta og beregninger, som man vil spørge om i denne forbindelse, og det vil bevare sin værdi uanset, om politikerne iøvrigt gør nogen anvendelse af udvalgets forslag. For den, der tidligere har beskæftiget sig en del med disse spørgsmål, indeholder den statistiske afdeling intet overraskende, men den indeholder ting, der går på tværs af den almindeligt herskende opfattelse, og som er af stor betydning for en stillingtagen til foranstaltninger på dette område.

Det vigtigste af disse fakta er måske, at det antal lejligheder, som eksisterer, muliggør, at befolkningen efter alder og civilstand kunne være ligeså godt bosat som før krigen. Dette er selvfølgelig af uhyre betydning, fordi det fortæller os, at en frigivelse af huslejen efter en kort tilpasningstid ikke kan antages at føre til lejestigninger væsentlig ud over prisstigningen for andre goder, men snarest vil føre til en mindre lejestigning.

En anden vigtig ting, vi får at vide, er, at byggeomkostningerne ikke synes at være steget mere end andre priser eller mere end indkomstniveauet, således at befolkningen, altså med førkrigstidens rentefod uden at være væsentlig ringere stillet end tidligere, skulle kunne betale en leje, der svarede til byggeomkostningerne, således, at det kæmpemæssige tilskud til byggeriet, som nu praktiseres og årligt øger den offentlige gæld og nettorentudgiften, kunne undgås.

<sup>1)</sup> Beretning angående undersøgelser med henblik på gennemførelse af en udligning af lejeniveauerne i ældre og nyere ejendomme. J. H. Schultz, København 1952.

Yderligere får vi at vide, at den eksisterende boligmasse udnyttes dårligt, idet de større lejligheder har et færre antal beboere pr. lejlighed, medens det omvendte er tilfældet for de små lejligheder, end før krigen. Årsagen er ligetil. Da huslejen i de ældre lejligheder kun er steget ubetydeligt, medens den for de nye lejligheder for tiden ligger godt 80 % over førkrigniveauet, vil det ikke kunne betale sig at opgive de store lejligheder, selv om familiens størrelse svinder ind, så en ny lille lejlighed ville være tilstrækkelig. På denne måde økonomiseres der dårligt med boligmassen, og man må vente, at en frigivelse af boligmarkedet eller en forhøjelse af lejen i de begunstigede lejligheder ville føre til et betydeligt udbud af boligareal og en betydelig bedre fordeling af befolkningen på den bestående boligmasse, ligesom det også kan tænkes, at enlige i nogen udstrækning vil opgive at have selvstændig lejlighed.

Kapitel IV er delt i 2 afsnit, hvoraf det ene afsnit, betegnet (a), behandler følgerne af forskellen i huslejeniveauet, og det andet, betegnet (b), behandler udbud og efterspørgsel af boliger. Blandt følgerne nævnes, at forskellen i lejen vil bevirke, at nybyggeriet reagerer stærkere overfor udlejningsvanskeligheder, end det ville være tilfældet, hvis lejen var ensartet. Med andre ord man kan let få den tilstand, at der er et stort antal lejlighedssøgende overfor den gamle boligmasse, medens der er udlejningsvanskeligheder overfor den nye.

Udvalget hævder, at dette enten vil hæmme byggeriet eller fremtvinge en stadig stigning i statens tilskud. Jeg mener, at den tankegang, som ligger bag, kunne udtrykkes bedre ved at sige, at en del mennesker er så ringe stillet økonomisk, at de ikke kan få råd til at leje de nye boliger, og at man derfor kan få den situation, at disses efterspørgsel står utilfredsstillet til trods for, at der er ledighed i de nyopførte boliger. Dette er et meget vigtigt træk i den såkaldte bolignød, at den enkelte person ikke kan få den lejlighed, som passer til ham såvel med hensyn til størrelse, som kvalitet eller beliggenhed, og at den fattige mand derfor tvinges til, hvis han vil have en bolig, at leje en lille luksuslejlighed fremfor en større lejlighed med mindre moderne udstyr.

Udvalget fremhæver endvidere, at den fortsatte skævhed i huslejeniveauet betyder, at de bestående restriktioner på boligmarkedet må opretholdes eller skærpes, og at det pres på huslejen opad, som eksisterer i en sådan situation, vanskeligt kan undgå at føre til lejestigning trods huslejekontrollen. Faktisk forudsætter udvalget, at lejen i ældre lejligheder efterhånden vil stige til samme niveau som i de nye lejligheder, og fordelene derved vil tilfalde ejerne, ligesom tilfældet var efter forrige krig, hvis man ikke pålægger ejerne af de ældre lejligheder en skat.

Det er berettiget at sætte et spørgsmålstejn ved denne betragtning. Nødvendigheden af restriktioner — herunder boliganvisning samt den svigtende mobilitet — beror ikke på huslejekorskellighederne. Alle disse ulemper ville eksistere, selv om huslejen for lejligheder af samme kvalitet var ens, sålænge dette ensartede niveau lå lavere end huslejen i et frit marked. En udligning kan altså ikke klare disse problemer, selvom ulemperne naturligvis bliver mindre, jo højere det udlignede niveau bliver i forhold til markedslejen. Det er vist også tvivlsomt, om det er rigtigt, at en udligning efterhånden vil fremkomme af sig selv, hvis man intet foretager sig. Man kan i hvert fald heroverfor pege på forholdene i Frankrig, hvor en udligning i den leje, som ejerne har modtaget, i hvert fald aldrig tilnærmelsesvis er sket.

Dermed skal ikke være sagt, at der ikke er sket en vis udligning set fra brugerens synspunkt. Den franske økonom Bertrand de Jouvenel beretter således i en artikel (først offentliggjort i Readers Digest i februar 1949, her citeret efter Gayer: »Basic Economics«,) at de nygifte hustruer går ud i parkerne, hvor de

gamle slikker solskin, og følger dem til deres gadedør, hvorefter de træffer aftale med portnerkonen — naturligvis mod betaling — om at meddele, hvornår den gamle ikke længere har brug for bolig her i livet, eller man træffer aftale med begravelsesfirmaerne for på den måde at skaffe sig oplysning om, hvornår en lejlighed er ledig. Det kan heller ikke undgås, at der her i landet finder en del korruption sted for at skaffe sig lejlighed, men hvis administrationen her beholder sit hidtil høje stadi i fremtiden, vil der dog være mulighed for ganske effektivt også at holde huslejen nede set fra brugernes synspunkt, og det er meget usandsynligt, at der her skulle ske anden udligning end den med mellemrum at bevilge en forhøjelse som følge af stigning i vedligeholdelsesudgifter. Erfaringen fra Frankrig synes dog at vise, at man kan være meget karrig på dette område, idet man kan idømme ejerne bøder, hvis lejernes inventar tager skade som følge af mangel på udvendig vedligeholdelse, og på denne måde sikre nødtørftig vedligeholdelse uden nævneværdig husleje-forhøjelse. Jouvenel beretter således om en husejer, der reducerede vedligeholdelsen, men blev dømt til at betale erstatning af 2 beskadede lænestole, hvilket kostede ham 3 års husleje.

Det er klart, at driver man en sådan politik her i landet, vil vore byer få et forfaldent udseende, som den danske mentalitet måske ikke vil tolerere, men nogen teknisk nødvendighed for at bevillige husleje-forhøjelse, der kan dække stigningen i den udvendige vedligeholdelse, foreligger næppe, end sige nødvendigheden for at lade huslejen glide opad, indtil en udligning er sket.

Underafsnittet b) er af stor interesse derved, at det indeholder en definition af begrebet boligefterspørgsel. Der er hidtil udkommet en række særdeles omfattende betænkninger vedrørende boligproblemet, men når disse har beskæftiget sig med spørgsmålet boligefterspørgsel eller boligbehov, har de i reglen set bort fra økonomiske faktorer og kun spurgt, hvor mange mennesker der fandtes i de forskellige kategorier. Ud fra forskellige forudsætninger om, hvor meget boligareal, disse mennesker burde have eller kunne ønske at have, har man regnet sig til et boligbehov.

Det er klart, at man ad denne vej kan komme til et hvilket som helst resultat, man vil, med hensyn til boligbehovets størrelse. Dette udvalg definerer derimod boligefterpørgselen som en funktion dels af befolkningens størrelse og sammensætning dels af prisen på boliger og andre ting samt af indkomsten. Her synes kun at mangle een faktor, for at man kommer i overensstemmelse med den af den økonomiske videnskab i almindelighed anvendte definition af begrebet efterspørgsel, nemlig de enkeltes præferencer overfor de forskellige goder. Det anføres dog andetsteds i beretningen, at der med given indkomst og priser er en stadig tilbøjelighed hos ungdommen til at søge egen bolig. Hvor vidt dette er rigtigt, foreligger der ikke noget om, men man er altså opmærksom på problemet. Sikker er imidlertid, hvad udvalget også fremhæver, at indkomststigningen har været relativ stærk blandt de unge. Man må derfor regne med, at en frigivelse af boligmarkedet vil føre til en meget stor efterspørgsel fra disse grupper. Dette får betydning ved overvejselen af, hvor huslejeniveauet vil komme til at ligge, hvis man ophæver restriktionerne, samt hvor stor en årlig boligproduktion, der skal til for at holde lejen på et givet niveau.

Iøvrigt følger de konsekvenser, som udvalget fremhæver i kapitel IV, umiddelbart af et studium af det fremførte materiale.

Kapitel V handler om de forskellige former for huslejeudligning og virkningerne af udligningen. Det, man har bedt udvalget beskæftige sig med, er en fjernelse af lejeforskellene. Teoretisk set kan dette ske ved at gøre lejen ens på et hvilket som helst niveau. Senere synes udvalget imidlertid at gå ud fra, at formålet



er en fjernelse af boligrestriktionerne, altså at opnå et frit boligmarked. Derved fastlægges det niveau, hvorpå udligningen kan ske, nemlig det huslejeniveau, som er bestemt af efterspørgsel og udbud på boligmarkedet, og som formentlig i væsentlig grad må være bestemt af byggeomkostningerne og renteniveauet samt det tilskud, som det offentlige er villig til at yde for at holde lejeniveauet nede i et frit marked.

Hvis dette er tanken, synes en diskussion af udligning af huslejen på et lavere niveau at være ørkesløs. Den ville heller ikke fjerne de ulemper, som er beskrevet i det foregående, men vel mildne nogle af dem, alt efter hvor meget en udligning nærmer sig markedsprisen. Dette burde være stærkere fremhævet i betragtningen.

Udvalget gør opmærksom på, at der også i et frit boligmarked forekommer ret store forskelligheder i huslejen for ensartede lejligheder. Man drager deraf den slutning, at man for at fjerne spændingen indenfor boligmarkedet ikke behøver at udligne hele forskellen mellem lejen i de gamle og de nye lejligheder. Udvalget synes at regne med, at man kan have et niveau for de nye lejligheder på f. eks. 180 procent af 1939 og et niveau på 150 for de gamle lejligheder, alt sammen for lejligheder af ensartet kvalitet.

Dette synes mig at være en misforståelse. Een ting er, at der midlertidigt på grund af træghed kan opstå forskelle i prisen, og en anden ting er permanente forskelle. Der er intet i erfaringen, der tyder på, at sådanne forskelle efter lejlighedernes alder kan eksistere, når kvaliteten iøvrigt er den samme; og regnes der ikke med samme kvalitet, kan man ikke tale om forskelle i lejeniveau. Som udvalget gør opmærksom på, kan en udligning finde sted på 2 måder, nemlig ved simpelthen at ophæve restriktionerne, hvorved huslejen vil tilpasse sig markedsforholdene, og således bortset fra de lige nævnte træghedsfænomener vil blive ens for lejligheder af samme kvalitet, eller ved opkrævning af afgifter eller ydelse af tilskud, eller en kombination af begge dele. Hvis en kombination af afgifts- eller tilskudsordningen er generel, er den uforenelig med restriktionernes ophævelse, med mindre det offentlige er villig til at subvenere nybyggeriet i en sådan udstrækning, at efterspørgselen kan tilfredsstilles til det niveau, hvorpå udligningen finder sted.

Udvalget nævner som et eksempel en udligningsordning, hvorefter der opkræves en afgift på de ældre lejligheder, som bliver benyttet til at finansiere nedbringelse af huslejen i de nyere lejligheder, således at den nuværende gennemsnitlige stigning siden 1939 på 20 % kommer til at gælde hele boligmassen. Det er indlysende, at det ikke ville være muligt at tilfredsstille boligbehovet og opnå et frit boligmarked ved et sådant lejeniveau, og udvalget synes heller ikke at ville tillægge denne form for udligning nogen betydning.

Derimod regner udvalget utvivlsomt med, at det kun er den sidste udligningsform, altså udligning i forbindelse med en påligning af en afgift, der har politiske muligheder, og man synes også at være af den opfattelse, at man må tilsigte udligning på et så højt niveau, at huslejen kan frigives, men at dette skal ske gradvis over en periode, eksempelvis nævnes 5 år.

Udvalget har sandsynligvis ret i, at de politiske muligheder for en ophævelse af restriktionerne er større i forbindelse med en opkrævning af en afgift i de ældre lejligheder end uden en sådan afgift; men jeg synes, det ville have været interessant, om udvalget ville have udtalt sig lidt om, hvad der efter dets skøn ville ske, hvis man f. eks. tillod ejerne at opsigte lejerne med f. eks.  $\frac{1}{2}$  eller 1 års varsel fra dato.

Udvalget er inde på den tankegang, at den store fordel, som en større mobilitet



på boligmarkedet er — set ud fra både økonomiske og andre synspunkter — kun kan fremkomme, hvis der i forvejen er oparbejdet en boligreserve, og at dette gode ikke ville fremkomme ved blot en ophævelse af restriktionerne.

Dette er dog vist tvivlsomt, hvis lejerne har  $\frac{1}{2}$  eller 1 år til at se sig om efter en anden bolig. De enlige vil formentlig, når lejen når op på et vist niveau, helt ophøre at optræde på boligmarkedet, og mange vil søge en mindre eller mere moderne lejlighed, når lejen bliver forhøjet; en del billige ældre lejligheder vil derfor blive fri, og det er overfor den slags lejligheder, kø'erne er store.

Noget helt andet er, at man intet bestemt kan sige om, hvor højt lejen ville stige. Min egen opfattelse er, at den ikke ville komme op på samme niveau i forhold til førkrigstiden som byggeomkostningerne eller indtægtsniveauet, *såfremt byggeriets omfang holdes på det nuværende niveau.*

Nu har det næppe nogen interesse at diskutere frigivelse af huslejen uden i forbindelse med en afgift på ældre lejligheder, men det har — synes jeg — stor interesse at diskutere stigningen i forbindelse med en afgift, fordi de fleste og de vigtigste af ulemperne ved den nuværende tilstand først forsvinder, når huslejen frigives.

Det, udvalget foretrækker, synes at være påligningen af en afgift, der lagt til den nuværende husleje for de før 1939 opførte lejligheders vedkommende vil bringe huslejen i disse lejligheder op på 150 % af 1939 lejen, mens lejen i nybyggeriet ligger på godt 180 % af 1939-lejen.

Man tænker sig afgiften pålagt etapevis over perioder af 5 år, begyndende med 10 % i 1953 og sluttende med 30 % i 1957, hvorefter huslejerestriktionerne tænkes ophævet. Der regnes endvidere med den forudsætning, at der ikke sker yderligere inflation i mellemtiden. Det fremgår ikke klart, om man tænker sig, at huslejen under disse forudsætninger i et frit marked for nybyggeriets vedkommende skulle ligge på ca. 80 % over førkrigsniveauet. Hvis man imidlertid regner hermed, må man gå ud fra, at det er muligt med tilskud at bygge så meget, at boligbehovet kan tilfredsstilles til denne leje. Som allerede ovenfor antydnet, tror jeg ikke, at en sådan forudsætning holder stik. Det vil efter min mening ikke være muligt i øjeblikket at tilfredsstille boligbehovet til et sådant lejeniveau.

Noget helt andet er, om denne margin mellem prisen på lejen i ældre og nyere boliger kan bestå i et frit marked. Udvalget synes — som allerede nævnt — at mene noget i den retning, mens jeg anser det for utænkeligt. Dette hindrer ikke, at det kan være fornuftigt at begrænse sig til en afgift på 30 % forhøjelse af den nuværende leje, for dels er det jo ikke nogen katastrofe, om en enkelt husejer skulle tjene lidt på frigivelsen af huslejen, og dels må man regne med, at vedligeholdelsesudgifterne vil stige stærkt, når restriktionerne ophæves, idet ejerne så ikke kan frigøre sig for den indvendige vedligeholdelse, ligesom de også bliver udsat for noget tab ved ledighed. Udgifterne til vedligeholdelse og administration udgjorde før krigen godt 20 % af huslejen. En tilsvarende post vil i dag være noget over dobbelt så stor. Sætter vi huslejen i en given lejlighed til 100 for krigen, var vedligeholdelse og administration altså 20, og ville i dag være, f. eks. 45 %, d. v. s. at huslejen alene til dækning af vedligeholdelses- og administrationsomkostninger skal ligge 25 % over førkrigslejen. Pålægger man ejendommen en afgift på 30 % af den nuværende leje, der ligger 15 % over førkrigslejen, får man altså en forøget udgift på 60 % af førkrigslejen. Regnes yderligere med tab ved ledighed, ville der næppe blive meget at tjene for ejerne, selv ved en afgift på 30 % af den nugældende husleje. Ved at holde sig til en afgift på denne størrelse stiller man ihvertfald ikke ejerne ringere, end de er i den nuværende situation, og da det administrative apparat, man bruger til påligning af

afgifter, under alle omstændigheder må være ufuldkomment, synes jeg dette er betryggende. Jeg mener dog, at man ville være på den sikre side, selvom man havde anvendt 40 % afgift på den nuværende lejer. Jeg er ikke tilhænger af afgift pålagt etapevis over en 5 års periode. De øjeblikkelige virkninger ville blive alt for små, og man risikerer, at den hele reform løber ud i sandet. Det er aldeles nødvendigt, at der fastsættes en hurtig termin for boligmarkedets frigørelse, hvis man vil opnå gavnlige virkninger, der gør indtryk på folk.

Udvalget kommer ind på, hvilke ejendomme afgiften skal omfatte. Problemet er naturligvis erhvervsejendomme (særlig landejendomme) og eenfamiliehuse. Udvalget tager intet bestemt standpunkt til spørgsmålet. Jeg tror, man burde droppe enhver tanke om afgift på disse ejendomme. Altfor mange af dem har været omsat, og man kan billigt ikke påligne den mand afgift, som har købt ejendommen til en pris svarende til byggeomkostningerne. Landejendomme og andre erhvervsejendomme, som ejes af brugerne, er en sag for sig. Man kan her anføre de store formuetab, denne kategori af ejere led i trediverne. Det er rigtigt, at de nu har tjent stærkt på deres kreditorer gennem inflationen, men for det første hævdede man i sin tid, at formuestigningsskatten skulle bøde herpå, (hvad den dog i ringe grad gjorde), og for det andet er også her mange ejendomme omsat. Tiden er forpasset til en korrigering af dette forhold. Derimod bør man naturligvis ophæve den regel, at ejeren af egen bolig kan opføre lejeværdien lavere end forrentningen af handelsværdien (ejendomsskylden) + skatter. Når hertil lægges, at både formue- og indkomstskat stiger som følge af de fordele, ejeren har haft af inflationen, bliver der så lidt tilbage, at en inddragelse af den slags ejendomme med al den ulighed, den medfører, næppe kan forsvares.

Udvalget skal have al mulig ros for afsnittet om de administrative problemer. Det drejer sig om folk, som har administrativ erfaring, og deres opfattelse må tillægges stor vægt.

Blandt de alternative fremgangsmåder, som drøftes, synes mig at mangle een. Var det ikke muligt at kræve en selvangivelse af husleje fra de forskellige ejere, bilagt med en attest fra en uvildig sagkyndig med angivelse af lejlighedens type og gulvareal, således at man kunne bruge dette som grundlag for afgiftens påligning?

Kapitel I giver et let overskueligt resumé af de resultater og forslag, som behandles i de efterfølgende kapitler, og som er omtalt i det foregående.

Som nævnt i begyndelsen af denne omtale ser det ud til, at diskussionen om hele dette spørgsmål er af rent akademisk interesse, og jeg skal derfor ikke gå dybere ind på de forslag, som udvalget har fremsat.

Til afslutning skal jeg kun bemærke, at politikerne undervurderer alvoren af det, problemet drejer sig om, og jeg vil i denne forbindelse tillade mig at henvise til den lige omtalte artikel af Bertrand de Jouvenel. Efter en beskrivelse af tilstandene i Paris udtaler han følgende:

»En udenforstående vil være fristet til at tro, at kun en helt usandsynlig grad af tåbelighed kan have ført os ind i denne situation. Men således er det ikke. Vi er kommet dertil ganske gradvis; med næsten umærkelige små skridt er vi gledet ned ad huslejeruleringens skråplan. Og det er ikke kommunisterne, der har lavet det, men de skiftende og i de fleste tilfælde temmelig konservative regeringer.«

Senere i artiklen gør han opmærksom på den udstrækning, hvori huslejelovgivningen — uden at nogen løsning er opnået — i den forrige verdenskrig har beskæftiget parlamentets tid og kraft.

Hans konklusion er i virkeligheden den samme, som de ledende politikere synes at være kommet til her i landet i øjeblikket, idet det hedder i artiklen:

»Efterhånden som husjelovgivningen fortsatte — og intet enkelt spørgsmål har optaget så meget af parlamentets tid og kraft — skrumpede den reelle indtægt af bygninger ind fra år til år . . . .

Spændingen mellem den lovlige leje og markedsprisen for boliger er nu af en sådan størrelse, at selv de mest glødende tilhængere af friheden får kuldegysninger ved tanken om dens tilbagevenden. Man er kommet så langt ud i huslejereguleringens labyrint, siger man, at en tilbagevenden til fri opsigelsesret for ejeren ikke kan gennemføres i praksis, fordi hele lejerbefolkningen simpelthen ville nægte at forlade lejlighederne.«

Og endelig slutter han med følgende betragtning, der formentlig passer lige så godt på situationen her som i Frankrig:

»Det franske eksempel kan måske vise sig at være af nogen interesse og til nytte for vore venner på den anden side havet<sup>1)</sup>. Det tjener til at vise, at huslejereguleringen har en tendens til at fortsætte sig selv og kulminere i bygningernes fysiske ødelæggelse og i opløsning af ejendomsretten. Den ravage, som den har lavet i Frankrig, er ikke nogen fjendes værk, men resultatet af vore egne forholdsregler.«

Dette være sagt til skræk og advarsel.

*Jørgen Pedersen.*

#### DEN NORSKE REGULERINGSLOVGIVNING.

I 1947 nedsatte den norske regering en kommission, bestående af repræsentanter for myndighederne, erhvervenes og arbejdsmarkedets organisationer, med den opgave at udarbejde forslag til lov om permanent priskontrol, kontrol med konkurrencebegrænsninger m. v. samt en lov om rationalisering. Kommissionen — den såkaldte pris- og rationaliseringslovkomité — afgav sin betænkning i marts i fjor. Et flertal på 8 medlemmer — statens, fagforeningernes, kooperativens, landbrugets og fiskeriets repræsentanter — fremsatte heri forslag til en permanent prislov, hvori også bestemmelserne i den bestående trustlov var indarbejdet; de samme medlemmer med undtagelse af landbrugets repræsentant fremsatte i overensstemmelse med kommissionens mandat forslag til lov om fremme af rationalisering, bedre organisation og udbygning af den økonomiske virksomhed. Et mindretal på 4 medlemmer gik i betænkningen ind for uændret opretholdelse af trustloven suppleret med en midlertidig prislov, der stærkt begrænser administrationens beføjelser ifølge den gældende prislov. Mindretallet tog fuldstændig afstand fra tanken om en rationaliseringslov.

Efter indgående overvejelser inden for regeringen, og efter at der var indhentet udtalelser fra alle interesserede organisationer, blev prislovforslaget i en lidt revideret form i september i fjor forelagt Stortinget, hvor det formentlig kan ventes vedtaget. Derimod er det endnu uvist, hvilken skæbne rationali-

<sup>1)</sup> Artiklen er som nævnt oprindelig skrevet til et amerikansk blad.

seringsforslaget vil få.<sup>1)</sup> Begge forslag er fra erhvervsorganisationernes side blevet mødt med den stærkeste modstand. Således har Norges Handelsstands Forbund, Norges Håndverkerforbund, Norges Industriforbund og Norges Rederforbund i forening oprettet et særligt oplysningskontor og henvend 60 lokale »byudvalg« til bekæmpelse af lovforslagene.

Forslagene tilsigter at bevare prisreguleringen som permanent led i den økonomiske politik og at give det offentlige mulighed for at tage positiv del i rationaliseringsbestræbelserne. De adskiller sig herved fundamentalt fra den afviklingslinje, der har præget reguleringslovgivningen i Sverige og Danmark i de senere år. Denne forskel i lovgivningen hænger sammen med en forskel i vurderingen af konkurrencen som regulator af den økonomiske virksomhed, et forhold, der vil blive nærmere omtalt i det følgende. Forinden skal imidlertid kort redegøres for udviklingen af den herhenhørende norske lovgivning.

Allerede i 1926 fik Norge en trustlov. Denne bygger ligesom lovgivningen i de øvrige skandinaviske lande på det grundsynspunkt, at konkurrencereguleringer kan være fuldt forsvarlige og kan danne udgangspunkt for en rationel organisation af erhvervslivet; men loven etablerer et tilsyn med konkurrencereguleringerne og bemyndiger kontrolorganerne — et kontrolråd og et kontrolkontor — til at gribe ind over for ordninger eller bestemmelser, som er urimelige eller til skade for almene interesser. Loven indeholder lignende bestemmelser om anmeldelse og registrering af konkurrenceregulerende aftaler og storbedrifter som den danske prisaftalelov; registret har dog hidtil ikke været offentligt tilgængeligt. Myndighederne kan opløse konkurrenceregulerende aftaler og sammenslutninger og selskaber, der virker i forbindelse hermed, hvis de udover en skadelig indflydelse på pris-, produktions- eller omsætningsforhold. Endvidere kan der iværksættes regulering af priser, avancer og forretningsvilkår på områder, hvor konkurrencen er begrænset. Dette gælder ikke blot, hvor der foreligger et anmeldelsespligtigt forhold, men også når kontrolmyndighederne i øvrigt finder, at konkurrencen ikke er tilstrækkelig virksom; specielt kan der gribes ind over for prisdiskrimination og prisrig. Endelig indeholder loven et generelt forbud mod utilbørlige priser og forretningsvilkår samt forbud mod boykot og eksklusivaftaler, som er almenskadelige og utilbørlige.

Under depressionen i 30'erne fremkom der flere forslag om en udbygning af trustloven, således at myndighederne fik mulighed for at tage et selvstændigt initiativ til gennemførelse af en bedre organisation af den økonomiske virksomhed, f. eks. gennem tvangskartellisering. Et lovforslag herom blev fremsat af regeringen i 1936 og igen i 1937. Der kunne imidlertid på dette tidspunkt ikke skabes flertal i Stortinget for sådanne indgreb.

Efter udbruddet af den 2. verdenskrig blev der i Norge som i de fleste andre lande gennemført en omfattende prisregulering i forbindelse med statsdirigering af erhvervslivet på en række andre områder. Trustkontrolkontoret omdannedes til det nuværende prisdirektorat. Kontrolrådet traf fortsat afgørelse i visse sager om konkurrencebegrænsninger, men efterhånden trådte dette arbejde helt i baggrunden. Ved den provisoriske anordning af 8. maj 1945 — den såkaldte Lex Thagaard — der dannede grundlaget for prisreguleringen i den første tid efter krigsafslutningen, blev det bestemt, at prisdirektoratet skulle overtage både trustkontrolkontorets og kontrolrådets funktioner.

Den provisoriske anordning, der byggede på den ordning, der var skabt under krigen, afløstes i 1947 af en midlertidig prislov, som siden er blevet forlænget

<sup>1)</sup> Der foreligger nu meddelelse om, at den norske regering ikke vil fremsætte forslag til en generel rationaliseringslov, men vil søge gennemført særlove på områder, hvor den finder, at der er behov for særlig lovhjælp til iværksættelse af rationaliseringsforanstaltninger.

år for år. Denne giver regeringen usædvanligt vidtgående beføjelser. Myndighederne kan efter loven udfærdige de bestemmelser, der er nødvendige for at regulere eller føre kontrol med a) priser, fortjeneste og udbytte af alle slags, b) produktion, omsætning og anden erhvervsvirksomhed med henblik på at modvirke skadelige konkurrencereguleringer eller andre skadelige forhold eller på at fremme en rationel organisation af den økonomiske virksomhed. Til fremme af disse formål kan myndighederne bl. a. udstede påbud vedrørende produktions størrelse og dens fordeling mellem de forskellige virksomheder, regulere tilgangen af nye virksomheder til en branche, pålægge virksomhederne pligt til at fremstille eller forhandle bestemte varer til de priser og på de vilkår, som fastsættes, opkræve afgifter o. a. l.

Som det ses, er myndighedernes beføjelser til at iværksætte indgreb efter den midlertidige prislov praktisk taget ubegrænsede. Loven har dog været betragtet som en ren kriselov, og myndighederne har derfor ikke benyttet den vidtgående reguleringsfuldmagt til at træffe foranstaltninger af mere permanent karakter, f. eks. i form af strukturrationalisering. De lovforslag, som flertallet i pris- og rationaliseringslovkomitéen har fremsat, tilsigter imidlertid på væsentlige punkter at opretholde myndighedernes beføjelser ifølge den midlertidige prislov.

#### *Motiveringen for lovforslagene.*

Flertallet har gjort rede for sit principielle syn på reguleringspolitikken i et afsnit af betænkningen, som er kaldt »det principielle oplegget« (betænkningens 1. del, side 21—63). Det fremhæves her, at konkurrencen ikke spiller den rolle som regulerende faktor i det økonomiske liv, som liberalismen forudsætter. Konkurrencen indskrænkes ikke blot gennem eksistensen af storbedrifter og konkurrenceregulerende aftaler; mange andre forhold virker i samme retning, og generelt kan det siges, at konkurrenceviljen blandt de erhvervsdrivende er svækket. I motiverne til regeringens prislovsforslag er dette udtrykt på den måde, at der i de enkelte næringsgrene og brancher har udviklet sig en »gruppesolidaritet« af et sådant indhold, at indbyrdes priskonkurrence i stor udstrækning betragtes som illoyal. Gruppessolidariteten har til følge, at de private konkurrencereguleringer i stadig mindre grad bliver afhængige af formelle skriftlige aftaler. Man må derfor regne med, at den frie konkurrence ville have små muligheder for at gøre sig gældende, selv om lovgivningsmagten forbød konkurrenceregulerende aftaler. — Et andet forhold, der skaber grundlag for offentlige indgreb, er, at konkurrencen i mange tilfælde antager uheldige og skadelige former. Som eksempler herpå nævnes i flertalsbetænkningen konkurrence om at vinde flest mulige forhandlere ved at tilbyde dem høje rabatter, konkurrence ved hjælp af reklame, salgsarbejde, varedifferentiering m. v. Endvidere behandles spørgsmålet om tendenser til overflødig udbygning af mellemhandelen og overfyldning af enkelte brancher.

De nævnte forhold forklarer, hvorfor der må opretholdes kontrol med konkurrencebegrænsninger. Så vidt ligger betænkningen på linie med f. eks. den svenske betænkning, der blev refereret i et foregående nummer af tidsskriftet; dog går det svenske forslag først og fremmest ud på at ophæve samfundsskadelige konkurrencebegrænsninger, medens det norske forslag i højere grad bygger på det synspunkt, at det gælder om at finde frem til samarbejdsformer, der stemmer bedre med samfundsmæssige interesser. Som nævnt går de fremsatte forslag imidlertid væsentlig videre, idet de giver det offentlige mulighed for at gribe ind i produktion, omsætning og prisdannelse også på områder, der ikke



præges af konkurrencebegrænsninger. Komitéflertallet begrundet dette ud fra hensynet til en rimelig indkomstfordeling og sikring af stabilitet i priser, produktion og beskæftigelse. Flertallets argumentation er imidlertid på dette punkt holdt i bred almindelighed; en mere nuanceret fremstilling af forudsætningerne for den økonomiske politik, som lovforslaget er udtryk for, finder man i motiverne til regeringsforslaget. På grundlag af en analyse af nogle hovedtendenser i den økonomiske udvikling siden 1. verdenskrig mener finansdepartementet, der har udformet forslaget, at kunne fastslå, at der er behov for en bevidst samfundsmæssig ledelse af den økonomiske udvikling for at sikre realiseringen af den økonomiske målsætning: fuld beskæftigelse, stigende produktion og en rimelig indkomstfordeling. Det fremhæves, at en sådan planøkonomisk politik ikke er udtryk for mistillid til »det private initiativ«, men blot »en konstatering af, at de faktorer, der er udslagsgivende for konjunktursvingningerne, i det væsentlige ligger uden for den enkelte bedrifts eller organisations herredømme«. Ulige vægtsproblemerne kan dog ikke løses af det enkelte land; men det må være et mindstekrav til en rationel økonomisk politik, at den bedst muligt søger at begrænse virkningerne af de internationale konjunktursvingninger til de realøkonomiske virkninger, som følger af ændrede priser og afsætningsvilkår for eksporten og ændrede priser og forsyningsvilkår for importen. Dette må ske gennem en kombination af penge- og finanspolitiske foranstaltninger og direkte reguleringer. Der peges på en række forhold, som gør det vanskeligt at føre en rationel økonomisk politik alene gennem penge- og finanspolitikken. Hovedvanskeligheden ved anvendelse af disse virkemidler er den, at der knytter sig en betydelig usikkerhed til deres realøkonomiske virkninger, og at de ikke giver mulighed for en hurtig tilpasning til ændrede konjunkturf forhold. Også sociale hensyn begrænser mulighederne for udnyttelse af de penge- og finanspolitiske virkemidler, som derfor må kombineres med direkte reguleringer, herunder prisregulering.

Prisreguleringen skal efter det anførte påvirke både aktiviteten og indkomstfordelingen. Den centrale tankegang bag lovforslagene er tydeligt nok, at der under en politik, der går ud på opretholdelse af den fulde beskæftigelse, må regnes med et vist inflationspres, der må imødegås med priskontrol og foranstaltninger til fremme af rationaliseringen. Indtræder der alligevel en depression, skal prismyndighederne medvirke til aktivitetsstimulering ved fastsættelse af minimalpriser, således som det i begrænset omfang fandt sted i 30'erne. Selv i forholdsvis »normale« tider med ligevægt mellem varemængde og pengeindkomster og stabilt prisniveau fører målsætningen for den økonomiske politik med sig, at reguleringerne ikke kan indskrænkes til området for de private konkurrencebegrænsninger. Prisregulering betragtes som et vigtigt middel til fremme af rationaliseringen og videre anføres, at der kan være grund til at gennemføre afgiftsordninger for at udjævne indtjeningsforholdene i særlig konjunkturbetonede erhverv. I motiverne til regeringsforslaget lægges der særlig vægt på en stabilisering af im- og eksportpriserne gennem anvendelse af afgifts- og tilskudsordninger. Det er først og fremmest gennem midler, som påvirker im- og eksportpriser, at man kan gøre sig håb om at modvirke internationale konjunktursvingninger. Reguleringerne er også nødvendige for at sikre en rimelig indkomstfordeling; det fremhæves i denne forbindelse, at under et system med privat prisfastsættelse ville de finansielle virkemidler have været utilstrækkelige til at hindre den omfordeling af indkomsterne mellem de forskellige samfundsgrupper, som udviklingen efter Koreakrigens udbrud skabte grundlag for.

Da behovet for reguleringer er stærkt varierende under de forskellige kon-



junkturforhold, har hverken komitéflertallet eller finansdepartementet fundet det muligt at give udtømmende og præcist formulerede regler for, hvilke kontrol- og reguleringsforanstaltninger der skal anvendes i den konkrete situation. Både pris- og rationaliseringslovforslaget har karakter af fuldmagtslove, der først får deres egentlige indhold, efterhånden som den administrative linie fastlægges.

*Forslaget til lov om priser og konkurrencereguleringer m. v.*

Hovedbestemmelserne i prislovsforslaget er bestemmelserne i lovens kap. V sammenholdt med lovens formålsparagraf, der har følgende ordlyd: »Denne lov har til formål a) ved kontrol og regulering af priser, omkostninger, fortjenester og andre erhvervsmæssige forhold at sikre en samfundsmæssig forsvarlig prisudvikling og modvirke urimelige priser og forretningsvilkår, b) ved de forholdsregler, som loven i øvrigt hjemler at forhindre »mislig« konkurrence og konkurrencereguleringer, der er urimelige eller til skade for almene interesser«.

Til gennemførelse af disse formål kan regeringen (kongen) ifølge forslagens kap. V fastsætte 1) maksimalpriser, mindstepriser, prisstop, kalkulationsbestemmelser og andre bestemmelser om priser, avancer og forretningsvilkår, 2) bestemmelser om prismærkning, kvalitetskontrol m. v., 3) bestemmelser om produktion, omsætning og andre erhvervsmæssige forhold, som findes nødvendige til kontrol med eller regulering af priser, avancer og forretningsvilkår. Videre kan det pålægges erhvervsdrivende at svare afgifter eller foretage henlæggelser til brug ved regulering af priser og omkostninger. Afgifterne skal indgå i særlige fonds, der kan anvendes til prisudligning ikke blot i de afgiftspligtiges egne virksomheder, men også inden for andre områder. Som led i kontrollen med priser og avancer kan der gives forskrifter om virksomhedernes regnskabsaflægelse, ligesom der kan pålægges bestemte grupper af virksomheder pligt til at offentliggøre deres årsregnskaber.

Ved siden af disse almindelige reguleringsfuldmagter er der i forslagens kap. IV givet en række almindelige forskrifter for udøvelse af erhvervsvirksomhed, herunder forbud (under strafansvar) mod utilbørlige priser og forretningsbetingelser, mod unødvendig og prisfordyrende mellemhandel og mod erhvervsmæssig boykot, når forholdet må antages at skade almene interesser eller virke urimeligt over for den part, der er udsat for boykot. I flertalsindstillingen gives der udtryk for, at disse generelle bestemmelser bortset fra boykotforbudet næppe vil få særlig stor praktisk betydning, men man finder det principielt vigtigt at have disse forskrifter i loven. Flertallet havde i øvrigt ved anvendelse af udtrykkene urimelig pris og urimelige forretningsforbindelser sat en noget snævrere grænse for det tilladelige end regeringsforslaget, der bygger på trustlovens formulering.

Forslaget indeholder tillige bestemmelser om udbyttebegrænsning. Disse bestemmelser begrundes med nødvendigheden af at sikre selskabsopsparingen, en spareform, der har stigende betydning i det moderne samfund. Samfundet har gennem skattepolitikken og gennem prisreguleringen mulighed for at påvirke betingelserne for denne opsparing; men skal disse muligheder udnyttes, må man have sikkerhed for, at de ikke modvirkes gennem selskabernes udbyttepolitik. Et aktieselskab må efter forslaget ikke uden dispensation udbetale større udbytte end 5 % af aktiekapitalen ved regnskabsårets begyndelse; bestemmelsen gælder dog ikke, hvis det samlede udbytte ikke overstiger 10.000 kr. Forslaget overlader det til myndighederne at fastsætte de nærmere retningslinier for ad-

gangen til dispensation; dog er det fastsat, at der kan gives forhåndstilsagn om højere udbytte for en periode på indtil 10 år, hvis det anses for formålstjenligt »til fremme af rationalisering, nystartning eller udvidelse af bedrifter«. — Regeringen bemyndiges til om nødvendigt at fastsætte tilsvarende bestemmelser om udbytteregulering i andre selskaber med begrænset ansvar. I flertalsindstillingen var der yderligere for at hindre omgåelse af udbyttebestemmelserne fastsat regler om kontrol med, hvad der udbetales i tantième m. v.; disse bestemmelser er udgået i regeringsforslaget.

Den almindelige reguleringsfuldmagt ifølge lovforslagets kap. V får som nævnt også virkning over for konkurrencebegrænsninger. De bestemmelser, forslaget herudover indeholder om konkurrencereguleringer, svarer stort set til trustloven. Af nye bestemmelser skal nævnes, at registret for prisaftaler m. v. fremtidig skal være offentlig tilgængeligt. Der fastsættes forbud mod gennemførelse af konkurrenceregulerende aftaler, før de er anmeldt til prisdirektoratet. Med hensyn til indgreb over for konkurrencebegrænsninger indeholder forslaget bestemmelser om, at myndighederne foruden at ophæve aftaler og bestemmelser, der virker skadelige eller urimelige, positivt skal medvirke til at gennemføre ordninger, der tager sigte på at fremme en bedre organisation af den økonomiske virksomhed. Endelig skal nævnes, at kontrollen med konkurrencereguleringer efter forslaget ikke skal begrænses alene til indenlandske reguleringer. Prisdirektoratet skal føre tilsyn med aftaler, der regulerer eksporten og med norsk deltagelse i internationale kartelaftaler. Hvis sådanne aftaler virker skadelige for norske interesser eller strider mod internationale forpligtelser, som Norge har påtaget sig, kan regeringen gribe ind over for dem på samme måde som over for indenlandske konkurrencereguleringer. Prisdirektoratet skal også holde sig orienteret om udviklingen i udlandet, og hvis det bliver kendt med, at der som led i udenlandske konkurrencereguleringer træffes foranstaltninger, der virker til skade for norske interesser, skal det sende indberetning herom til regeringen med henblik på eventuelt ad handelspolitisk vej at få forholdet bragt til ophør.

#### *Forslaget til en rationaliseringslov.*

Dette forslag er som tidligere nævnt endnu ikke fremsat i Stortinget, og da der sikkert kan ventes en del ændringer i det af komitéflertallet udarbejdede lovforslag, skal dette kun omtales forholdsvis kortfattet her.

Forslaget bunder i den opfattelse, at erhvervslivet ikke er i stand til selv at gennemføre en tilbundsgående rationalisering. Rationaliseringen inden for de enkelte virksomheder lader meget tilbage at ønske både som følge af finansieringsvanskeligheder og på grund af konkurrencebegrænsningerne. Når det gælder samarbejde mellem virksomhederne med henblik på at forøge produktiviteten og tilrettelægge en bedre organisation af den økonomiske virksomhed, finder flertallet resultaterne endnu dårligere. Der henvises også til, at bedømmelsen af de forholdsregler, der træffes, kan stille sig forskellig, eftersom de ses ud fra et privatøkonomisk eller et samfundøkonomisk synspunkt. Af disse grunde finder flertallet det nødvendigt, at det offentlige tager aktiv del i rationaliseringsbestræbelserne. Dette må i første række blive en opgave for de respektive fagministerier, men som rådgivende organ for disse foreslås oprettet et rationaliseringsråd på 11 medlemmer med stærk repræsentation fra erhvervslivet og arbejdsmarkedets organisationer. Rådets og myndighedernes opgaver er nøje defineret i forslagets formålsparagraf. Det hedder heri, at myndighederne efter de nærmere regler i loven kan træffe foranstaltninger med sigte på:

1. at fremme forskning af særlig betydning for den økonomiske virksomhed og fremme udnyttelsen af forskningsresultaterne,
2. at medvirke til modernisering og udbygning af de enkelte virksomheder og til indføring af nye arbejdsmetoder,
3. at fremme en hensigtsmæssig lokalisering af virksomhederne,
4. at medvirke til samarbejde mellem bedrifterne om standardisering, specialisering, områdedeling, oprettelse af fælles anlæg for fremstilling af halvfabrikata m. v.,
5. at gennemføre kvalitetskontrol, kontrol med råstoffer, oprettelse af fælles indkøbs- og salgsorganisationer og anden rationalisering af indkøbs- og salgsvirksomhed,
6. at forhindre overkapacitet,
7. at fremme rationalisering og formålstjenlig organisation af den økonomiske virksomhed i øvrigt.

Det fremgår heraf, at lovforslaget navnlig har til hensigt at fremme den såkaldte strukturrationalisering, d. v. s. at myndighederne skal beskæftige sig med hele branchens forhold og søge at nå den mest effektive organisation for branchen som helhed. Der tales i betænkningen også om en omfattende national strukturrationalisering, hvorigennem den enkelte næringsgren skal tilpasses som et rationelt led i hele samfundets økonomiske virksomhed. Rationalisering af de enkelte virksomheder må derimod i almindelighed udelukkende blive en opgave for disses ejere; forslaget åbner dog også mulighed for, at det offentlige kan få indflydelse på driften af de enkelte virksomheder, navnlig for at sikre at de er i stand til at finansiere de nødvendige investeringer.

Rationaliseringsrådet kan kun afgive indstillinger til de pågældende ministerier; heller ikke disse har nogen generel fuldmagt til at iværksætte regulerende foranstaltninger. Myndighederne skal have Stortingets samtykke til de vigtigste dispositioner efter loven.

Med Stortingets samtykke kan det pålægges de erhvervsdrivende at svare afgifter eller foretage henlæggelser til brug ved gennemførelse af de i formålsparagraffen nævnte foranstaltninger. Ved på denne måde at sikre det finansielle grundlag for rationaliseringen vil man efter flertallets opfattelse være nået et stort skridt i retning af at realisere lovens formål. Man vil herefter kunne få gennemført en række af de nævnte foranstaltninger som frivillige ordninger. Efter flertallets mening er der dog behov for tvingende bestemmelser, og forslaget § 15 indeholder derfor en generel regel om, at myndighederne med Stortingets samtykke og mod erstatning til virksomheder, der lider tab ved gennemførelse af reguleringen, kan fastsætte sådanne bestemmelser, som er nødvendige for gennemførelse af lovens formål. I §§ 16 og 17 er der fastsat bestemmelser om kontrol med nyetableringer og indskrænkning af bestående bedrifters virksomhed. For anvendelse af disse beføjelser gælder særlige begrænsninger, og der kræves godkendelse af Stortinget. — Ved siden af disse såkaldte generelle reguleringer åbner forslaget adgang til tre arter af indgreb over for enkelte virksomheder, nemlig pålæg om flytning af en bedrift, pålæg om gennemførelse af forbedringer i tilfælde af »åbenbar vanrøgt« og endelig som en sidste udvej tvungen afståelse. Disse bestemmelser kan fastsættes administrativt.

Den foreslåede lovgivning rejser en række problemer, som kun kan berøres ganske kort. — Selve det grundlæggende spørgsmål, om en offentlig kontrolleret organisation af den økonomiske virksomhed er at foretrække frem for det eksi-

sterende system, er et politisk spørgsmål, som der ikke her skal tages stilling til. Der kan imidlertid være grund til at fremhæve, at man ved den direkte prisregulering kommer ud for forskellige vanskeligheder, som ikke er tilstrækkelig omtalt i betænkningen eller i motiverne til regeringsforslaget. Et af hovedproblemerne er, hvorledes man kan bevare virksomhedernes interesse i indførelse af omkostningsbesparelser, når priser og avancer reguleres af det offentlige. Dette problem forstærkes i samme grad, som den økonomiske politik har til mål at skabe og opretholde en speciel indenlandsk konjunktur på trods af modgående tendenser i udlandet. Der består ligeledes en fare for, at prisreguleringen skal begrænse investeringerne inden for særlig risikoprægede områder. Videre melder der sig spørgsmålet, om reguleringen kan tilrettelægges således, at der tages tilstrækkeligt hensyn til ændringer i forbrugsvaner og produktionsmetoder. Går man ved prisfastsættelsen ud fra givne forhold for produktion og forbrug, kan reguleringen virke stagnerende på udviklingen. Denne og andre vanskeligheder kan man komme ud over ved i stedet at føre en efterfølgende kontrol med virksomhedernes prisfastsættelse, men herved begrænses mulighederne for at benytte prisreguleringen som led i en konjunkturudjævnende politik, således som det er hensigten med det norske forslag.

Også med hensyn til bedømmelsen af omkostninger og avancer opstår der vanskeligheder, som kommissionen ikke er gået nærmere ind på. Dette gælder spørgsmålet om vurderingen af virksomhedernes forskellige effektivitet, opgørelse efter anskaffelses- eller genanskaffelsesprincippet, fordeling af omkostningerne ved fællesproduktion o. m. a.

Det kræver endelig ingen nærmere påvisning, at der i mange tilfælde kan tænkes at opstå konflikt mellem de forskellige målsætninger, der ligger bag den foreslåede prislav. Ønsket om at sikre den bedst mulige udnyttelse af produktionsfaktorerne kan således tale for en anden prispolitik end den, der kræves for at opnå den ønskede indkomstfordeling. Ligeledes kommer man let i strid med hensynet til en rimelig indkomst- og formuefordeling, hvis man ved prisreguleringen skal begunstige selskabsopsparingen. Kommissionen har ikke behandlet spørgsmålet om »rangfølgen« i tilfælde af, at der således er modstrid mellem de forskellige målsætninger.

Forslaget til en rationaliseringslov er det vanskeligt at bedømme på forhånd. Det synes dog tvivlsomt, om det er muligt at realisere lovens formål ved at følge påbuds- og forbudslinien. Bestemmelserne om adgang til administrativt at kræve flytning og afståelse af en bedrift forekommer meget drastiske. Hvor anvendelse af tvingende bestemmelser er påkrævet, synes det rimeligere, at den nødvendige lovgivning gives i form af særlove for de pågældende områder, således som det blev foreslået af eet medlem af kommissionen.

*Arne Mikkelsen.*

#### NATIONALØKONOMISK FORENINGS FONDS PRISOPGAVER.

I Nationaløkonomisk Tidsskrifts årgang 1951, side 100, stillede Nationaløkonomisk Forenings Fond tre prisopgaver. Der er under mærket »1914—50« indkommet en besvarelse af opgave nr. 3, hvis tekst lød således: »En undersøgelse af lønudviklingen i Danmark siden 1914 og af det nuværende forhold mellem lønningerne på forskellige arbejdsområder«.

Besvarelsen, hvori indgår godt 100 tabeller, fylder inclusive 3 bilag ca. 200 store maskinskrevne foliosider. Dens første og største kapitel (s. 1—75) giver

en i 9 perioder inddelt grundig gennemgang af lønudviklingen 1914—1950. Her som i de følgende kapitler er medtaget oplysninger ikke alene om arbejderne i byerhvervene, men også om landbrugets arbejdere, søfolk, privatfunktionærer og tjenestemænd. Årsagerne til lønbewægelserne analyseres, og det nævnes også i en del tilfælde, hvorledes det efter forfatterens mening ville være gået, om en anden politik var blevet ført. Kapitel II er kortfattet (s. 76—85), men giver på den begrænsede plads en meget interessant opsummering af udviklingen i nominalen, realen og lønnens andel i nationalindkomsten; forfatteren konfronterer i denne forbindelse løn- og produktivitetsudviklingen med de gamle Davidson- og Wicksellnormer for pris- og lønniveauets relative bevægelser. Det noget bredere kapitel III (s. 86—110) giver på tilsvarende måde en opsummering af forskydningerne i lønstrukturen. Hertil føjes en god redegørelse for årsagerne til og virkningerne af lønnivelleringen og den nogenlunde ensartede lønstruktur. Endelig behandles i kapitel IV (s. 111—160) den nuværende lønstruktur indenfor forskellige erhvervsområder og for forskellige persongrupper; herunder belyses lønnens variation med social stilling, uddannelse, alder, køn og opholdssted samt offentlig og privat ansættelse. I et større bilag (27 s.) gives en oversigt over tjenestemandslønssystemets historie og virkninger.

Besvarelsen viser, at forfatteren har et nøje kendskab til det danske arbejdsmarked såvel i de behandlede tidligere perioder som i nutiden. I sin behandling af problemerne lægger han betydelig økonomisk forståelse og selvstændighed for dagen, ligesom han får lejlighed til at demonstrere sine evner både som statistiker og økonomisk historiker. Fremstillingens form er som helhed klar og god, omend visse steder noget tung.

Alt i alt giver afhandlingen en god og fyldig besvarelse af den stillede opgave, og den repræsenterer et så stort og dygtigt arbejde, at bedømmelsesudvalget, der har bestået af forhenværende nationalbankdirektør C. V. Bramsnæs, professor, dr. polit. Carl Iversen, direktør i »Bikuben« Jens Toftegaard og professor, dr. polit. F. Zeuthen, har besluttet at tildele forfatteren den udsatte belønning på 5.000 kr.

Ved navnekuvertens åbning viste det sig, at forfatteren er undervisningsassistent ved Københavns Universitet, sekretær i Det statistiske Departement, cand. polit. Poul Milhøj.

## EKSAMENSOPGAVERNE I ØKONOMI OG STATISTIK

### Københavns Universitet

#### Statsvidenskabelig eksamen, vinteren 1952—1953.

##### 1. del:

##### Nationalekonomi.

1. Sammenhængen mellem beskæftigelsesniveau og nationalindkomst.
2. Hvad er bestemmende for priselasticiteten i efterspørgslen efter kul?

##### Driftsøkonomi.

1. Redegør for forskellige typer af omkostningsfunktioner.
2. Hvorledes vil en virksomhed reagere overfor en forhøjelse af lønningerne?



**2. del:**

**Nationaløkonomiens teori. I.**

*Gammelt pensum.*

Hvilke vanskeligheder møder anvendelsen af real-cost begrebet i nationaløkonomiens teori?

*Nyt pensum.*

Anvendeligheden af forudsætningerne om gevinst- og nyttemaximering ved forklaringen af økonomiske forhold drøftes og belyses med nogle eksempler.

**Nationaløkonomiens teori. II.**

Giv en kommentar til følgende uddrag af en ledende artikel i et københavnsk dagblad:

»Der er talt meget om omkostningernes uheldige indflydelse på vore eksportmuligheder. Der er endda talt så meget herom, at der vistnok er ved at danne sig det indtryk, at hvis det ikke var for eksportens skyld, kunne omkostningerne uden skade rage op i skyerne. Desværre er forholdet et andet. Det er da først og fremmest for vor egen skyld, at omkostningerne må holdes nede. Ellers bliver priserne jo så høje, at vi ikke kan købe varerne .... Jo dyrere en vare er, jo mindre bliver den del af befolkningen, der kan købe den. Jo mindre bliver følgelig forbruget af varen og jo mindre arbejdet med fremstillingen. Et højt omkostningsniveau hindrer os ikke alene i at sælge til udlandet. Det hæmmer beskæftigelsen og bremser forbruget på hjemmemarkedet, og derfor drejer hele sagen sig ikke først og fremmest om eksport. Det drejer sig først og fremmest om vor egen levestandard.«

**Nationaløkonomiens politik. I.**

*Told- og traktatpolitik.*

Der ønskes en kritisk gennemgang af de vigtigste argumenter for og imod at fastholde mestbegunstigelsesprincippet i dansk handelspolitik.

*Finansvidenskab.*

De økonomiske konsekvenser af, at indkomstkatten delvis erstattes af en almindelig omsætningsskat.

*Landbrugspolitik.*

Hvilke forhold øver indflydelse på prisen på landejendomme?

**Nationaløkonomiens politik. II.**

*Trafikpolitik.*

Betingelserne for at erstatte sporveje med omnibusser i bytrafikken.

*Socialpolitik.*

Hvad kan siges for og imod under forhold som de nuværende her i landet helt eller i det væsentlige at overlade ordningen af arbejdsvilkår til organisationerne.

*Industri- og handelspolitik.*

Sammenlign de økonomiske virkninger af karteller af forskellig type.

*Økonometri.*

Giv en kritisk fremstilling af de i tilslutning til input-output tabeller opstillede modeller.



**Statistik.**

- A. Hvilke konklusioner kan drages af Statistisk Årbogs tabel 31: Døde under 1 år; ægtebørn og børn født udenfor ægteskab 1950.

Konklusionerne underbygges med middelfejlsberegninger i det omfang, det skønnes nødvendigt. (Statistisk Årbog 1951, tabel 31).

- B. Undersøg om de i 1950 solgte landbrugsejendomme kan betragtes som et tilfældigt udsnit af samtlige landbrugsejendomme.

**Aarhus Universitet****Økonomisk eksamen, vinteren 1952-53.****1. del:****Nationalekonomi.**

- a) Gør i hovedtræk rede for forskellen mellem statisk og dynamisk analyse.
- b) Hvorledes reagerer udbudet af en vare på kort og længere sigt overfor ændringer i efterspørgslen efter den pågældende vare.
- c) Gør rede for prisdannelsen ved forsinket udbudstilpasning (spindelvævstilfældet).

**Driftsøkonomi.**

1. a) Der ønskes en redegørelse for Hoover's tilfælde, idet det forudsættes, at virksomheden kun afsætter sit færdigprodukt i eet delmarked.

b) Vis, hvorledes afsætningen  $x$ , køberprisen  $p$  og den af virksomheden opnåede gevinst  $G$  afhænger af højden af transportomkostningerne pr. færdigprodukt fra produktionscentret til delmarkedet, og gør dernæst rede for, hvorledes man kan bestemme den funktion, der beskriver virksomhedens individuelle efterspørgsel efter transporttydelser m. h. t. færdigproduktet og diskuter denne funktion.

Det forudsættes, at virksomheden tilstræber maksimal gevinst.

2. Gør i korte træk rede for forskellen mellem et kontingenteringskartel og et kvotakartel.

Hvilken virkning vil en kvotaftale, kombineret med en bøde- og præmieordning, have for den indbyrdes konkurrence mellem deltagerne i et kvotakartel?

**Samfundsbeskrivelse.**

Giv på grundlag af Statistisk Årbogs tabeller en redegørelse for typiske forhold vedrørende arbejdsløsheden i Danmark.

Påvis eventuelle karakteristiske bevægelser heri for årene 1948—50, og anfør eventuelt yderligere årbogsmateriale til belysning af baggrunden for disse bevægelser.

*Materiale: Stat. Årbog 1949, 1950 og 1951.*

**2. del:****Nationalekonomi.**

Hvilke virkninger har forskydninger i forbrugs- og investeringstilbøjeligheder for indkomstdannelsen i et land, og hvilke forholdsregler kan det offentlige (incl. seddelbanken) tage for at stabilisere indkomstdannelsen?

**Driftsøkonomi.**

De faste omkostningers stilling i det interne regnskabsvæsen og deres betydning i forbindelse med: a) den kortperiodiske resultatberegning, b) prisfastsættelsen for virksomhedens færdigprodukter og c) virksomhedens investeringsovervejelser.

**Statistik.**

På grundlag af tabellerne 163 og 166 i Statistisk Årbog 1951 ønskes foretaget en undersøgelse af stigningen i leveomkostningerne 1935—51 for arbejdere og funktionærer i forskellige indkomstklasser.

For nogle udvalgte indkomstklasser af begge kategorier beregnes særpristal, som sammenlignes med det officielle pristal.

# B O G A N M E L D E L S E R

**Oskar Morgenstern: On the Accuracy of Economic Observations.** Princeton University Press 1950. 101 sider: \$ 2,00.

Problemerne omkring de målefejl, som knytter sig til økonomiske data, er i vidt omfang negligerede. I moderne økonometrisk forskning har man således koncentreret undersøgelserne over afvigelser mellem teoriens (modellens) resultater og virkeligheden omkring det synspunkt, at det er teoriens karakter af et forenklet billede, som giver anledning til disse afvigelser. Det er åbenbart, at selv med en (praktisk utænkelig) »fuldstændig dækkende model« ville der kunne vise sig ganske væsentlige forskelle mellem teori og virkelighed — netop p.g. af de målefejl, som er hæftet på økonomiske iagttagelser.

Dette er temaet i Morgenstern's lille bog, som i 1. del behandler problemet ganske abstrakt — dog med små sideblikke til de særlige problemer, som erkendelsen af målefejl rejser for input-output-analyser. (Undersøgelsen er iøvrigt udført for den amerikanske flåde. Det vil vides, at meget store summer anvendes i USA's genoprustning til generel research, herunder input-output).

Bogens 2. del illustrerer målefejlene med konkrete undersøgelser over f. eks. udenrigshandelens, nationalregnskabets og landbrugets statistik. Det er blevet indvendt — og med rette — at en række af de i dette afsnit fremhævede målefejl slet ikke kan kaldes »målefejl«, idet f. eks. afvigelser mellem et lands angivelse af eksporten og importlandets opgivelser i mange af de af Morgenstern nævnte tilfælde kan henføres til forskelle i definitionen — og det er jo noget andet. Som illustration netop til »målefejl« bliver således væsentlige af-

snit af 2. del uden mening. Man kan også med Colin Clark (*Econometrica*, Jan. 1952, p. 106) nævne, at »Morgenstern contends that numbers in employment in the United States can only be known with a precision of about six percent. Does this mean that, in some year for which unemployment was estimated at ten percent of the labour force, there may in fact have been a situation of virtually full employment without our knowing it?«.

Hvorom alting er, så er synspunktet, som det kommer frem i bogens 1. del, værdifuldt og burde læses af alle økonomer, så sandt som ingen jo undgår at få disse målefejl tæt ind på livet. At argumentationen ofte vil forekomme yderst banal for danske økonomer skyldes vel bl. a. både Westergaards og Nybølles bestandige advarsler mod letsindig omgang med tal. Hvad der er blevet tabt ved, at moderne »matematisk statistik« så forholdsvis sent er kommet til Danmark, er måske i nogen grad vundet ved den almindeligt kritiske indstilling overfor tal, som disse lærere gav videre. Det ubehagelige er, at der til dato er meget små muligheder alene for at skønne over fejlenes størrelsesorden. Og på dette punkt giver Morgensterns bog ikke noget stort bidrag.

Det er vel næsten at forvente, at en bog om målefejl let får slagside og om ikke overvurderer fejlene, så dog måske vil være tilbøjelig til at kassere tal, alene fordi de er behæftet med fejl. Det fortjener — i fuld er-(og god-)kendelse af Morgenstern's argumenter — at nævnes, at i en konkret situation vil selv store fejl ikke udelukke, at økonomiske data nyttiggøres — om blot konklusionerne drages med den fornødne forsigtighed. Det er jo ingenlunde sikkert,

R at »... it is better to say nothing than to give wrong information which — quite apart from its practical, political abuse — in turn misleads hosts of later investigators.« (p. 24). Naturligvis er det overflødigt at angive Kina's befolkning (beg. 1948) til 463 493 418 (fodnote 2, p. 18), når fejlen på tallet sandsynligvis er »meget stor« (hvad dette så end måtte betyde). Men for det første er der vel næppe nogen, som tager alle decimaler alvorligt, og for det andet er det dog af interesse, at kunne sige »op mod en halv milliard«, — et synspunkt Morgenstern formentlig ville anerkende, men som han (for balancens skyld) burde have taget med.

P. Nørregaard Rasmussen.

**Gerhard Tintner: Econometrics.** John Wiley & Sons, New York and Chapman & Hall, London 1952. 370 sider. Pris: \$ 5,75.

**Wilhelm Winkler: Grundfragen der Ökonometrie.** Springer-Verlag, Wien 1951. 220 sider. Pris: \$ 4,50.

Økonometri er ikke et bestemt fag, ikke en gren af økonomien, men en metode i økonomisk forskning. Siden den noget mærkelige *Theory of Econometrics* af H. T. Davis fra 1941 har man ikke set arbejder, som pretenderer en indføring i al almindelighed i denne metode. Nu foreligger der altså pludselig to bøger herom — og ryggerne går om kommende »læreboøger«. Begge arbejder er — som sådanne »alene« kan være — referater af arbejder, som bibliotekarere vil kunne rubricere under gruppen »økonometri«. Sådanne referater bliver nødvendigvis tilfældigt valgte og dertil desværre let kedelige. Begge disse bøger gennemgår et hav af litteratur, og det er under alle omstændigheder praktisk med sådanne sammentrængte referater, som kan spare læsere (og lærere) for meget arbejde. Men det er naturligvis svært at gøre det — rejsebeskrivelser vil normalt dog kun være substitut for rejsen selv. — Tintners bog bærer formentlig prisen som den mest fuldstændige rejsebeskrivelse — ikke mindst litteraturhenvisningerne er helt utroligt

omfattende. I disse to bøgers ånd har anmelderen foretaget en optælling, som viste, at Tintner henviser til 388 forskellige arbejder — størsteparten af disse henvisninger findes tilmed på de første 80 sider. Winkler når kun op på en trediedel af dette.

1. del af Tintners bog er et forsøg på »a non-technical introduction to econometrics«. Det hele fylder 80 sider, og når der skal nås så meget på så kort tid, må det nødvendigvis blive et tempo som hos en amerikansk turist i Rom. Man må vist sige, at disse 80 sider ikke er andet end en kommenteret bibliografi over »økonometriske undersøgelser«. Men en sådan er også særdeles nyttig. Når hertil kommer, at den er ført helt up to date, kan man på det varmeste anbefale denne 1. del til alle, der måtte søge efter økonometrisk litteratur om et eller andet emne.

Såvel 2. del (»Multivariate Analysis«) som 3. del — om tidsrækkeanalyse — er »rent statistiske«. De ligger som sådan uden for nærværende anmelders kapacitet for anmeldelse. Men så vidt det er en amatør muligt at se, gives der en relativt let og for formålet udtømmende gennemgang, som i hvert fald er velegnet til at opfriske delvis glemte ting. Det er dog især forfatterens kæpheste, der rides i disse statistiske afsnit. Bogen får hermed en slagside, som gør den uegnet som en *almindelig* indføring i de relevante statistiske problemer.

Winklers bog ligner mere Davis' fra 1941 — om end den i højere grad lægger vægt på fremstillingen af »matematisk økonomi«, mens de statistiske problemer kun sporadisk udvikles. Den er dog at anbefale for denne, selv om den ikke kan siges at have nået at få noget med fra det sidste ti-år. Ikke alene finder man ingen omtale af arbejderne fra Cowles Commission — som dog formentlig nok kunne komme med til »Grundfragen« — men selv flere af de i 30'erne opdukkede problemer overses. Det er således utilfredsstillende, at »identifikationsproblemet« næsten ikke berøres. Bogen behandler især — for en stor del i form af referater, men dog noget mere

fuldstændigt end Tintner — måling af grænsenytte, efterspørgsel-, udbuds- og omkostningskurver samt konjunktursvingninger, men også mere fjerntliggende emner som befolkningsudviklingen er kommet med. Winklers bog bør uden tvivl læses før Tintners, men bør også suppleres med Tintners. Taget i denne rækkefølge vil disse to værker give læsere en indsigt i — og også overblik over — økonometriske problemstillinger.

Man bemærker, at Winkler har medtaget et afsnit om »indkomstfordelingen«, som jo også (engang) var genstand for mange økonometriske undersøgelser. Det er kun godt, dette er kommet med — og beklageligt, at Tintner åbenbart mener at kunne springe det over. Hvorfor er det gået af mode at undersøge indkomstfordelingen? Er det alene, fordi det tilgængelige materiale er spinkelt — hvilket dog gælder for mange andre, indgående behandlede problemer — eller kan det også være, fordi det er »hot« stof?

*P. Nørregaard Rasmussen.*

**William H. Nicholls: Price Policies in the Cigarette Industry.** The Vanderbilt University Press. Nashville 1951. 464 sider. Pris: \$ 6.00.

I 1911 blev den amerikanske tobakstrust dømt for overtrædelse af Sherman-loven og derpå opløst i fire selskaber The American Tobacco Company (hovedmærke: Lucky Strike), Liggett & Myers (Chesterfield), Reynolds (Camel) og Lorillard (Old Gold) (samt nogle mindre, ubetydelige selskaber). I 1941 stod disse selskaber påny anklaget for overtrædelse af anti-trustlovgivningen. Anklagen lød på, at der eksisterede et hemmeligt samarbejde firmaerne imellem, og at de i det hele taget førte en ligeså monopolagtig politik, som trusten i sin tid havde ført. Ved forskellige instanser fra 1941 til 1946 blev samtlige selskaber dømt; denne gang dog kun til betaling af kæmpemæssige bøder, men ikke til videre opløsning.

Til hele den lange og udviklede proces blev der indsamlet et meget stort materiale, dels i form af statistik over salgs-

priser, forhandleravancer, reklameindsats, omsætning, omkostninger osv., dels i form af indgående forår over branchens ledende mænd. Dette materiale, som er nedfældet i 10.000 siders retsreferat, har prof. Nicholls gennemløbet; og suppleret med oplysninger fra forskellige andre kilder har det dannet basis for hans bog om prispolitikken i den amerikanske cigaret-industri. Så vidt man kan konstatere, er det blevet til den mest grundige og omfattende redegørelse for en branches prispolitik, der endnu er blevet offentliggjort. Selv om Nicholls enkelte steder beklager materialets ufuldkommenhed og erkender, at yderligere oplysninger havde været nyttige, er materialet dog næsten så fint som ønskes kan. Resultatet er i hvert fald blevet en overordentlig værdifuld bog, der vrirler med faktiske oplysninger af interesse ikke blot for teoretiske økonomer, men også for forretningsfolk og — for visse afsnits vedkommende — for jurister.

Bogens første halvdel benyttes til en grundig gennemgang af de tre store selskabers prispolitik fra trustens opløsning og frem til 1950. Hver eneste prisændring analyseres på grundlag af foreliggende markedsdata samt virksomhedernes egne oplysninger om deres motiver til de foretagne forandringer. Helhedsindtrykket bliver en branche, der er stærkt præget af konjunktural handlemåde i form af stilltende aftaler, prisførselskab osv. Det fremgår klart, hvorledes de tre store hele tiden er på vagt over for hinanden, hvorledes den enes konkurrencemæssige skridt straks neutraliseres af de to andre; et forhold, som gør, at priserne på de tre hovedmærker hele perioden igennem praktisk talt er identiske — i de fleste tilfælde er enhver forandring blevet fulgt af de to andre inden 4 timer, hvilket danner baggrunden for den offentlige anklagers sandsynlighedsbevis for, at der må have eksisteret en hemmelig aftale. Jævnfør følgende oversigt over antal prisforandringer, initiativtager, og hvorvidt de andre er fulgt med. (Angår perioden 1917—1950 minus den tid, der var priskontrol. Uddrag af Nicholls tabel 51, s. 175):

Initiativtager	Antal tilfælde hvor de andre er fulgt efter		
	Forhøjelse	Nedsættelse	Ialt
Reynolds	8	3	11
American Tobacco	2	3	5
Liggett & Myers	1	0	1
Uvist	2	0	2

Initiativtager	Antal tilfælde hvor de andre ikke er fulgt efter		
	Forhøjelse	Nedsættelse	Ialt
Reynolds	0	0	0
American Tobacco	2	0	2
Liggett & Myers	2	0	2

Særlig interesse knytter sig til en enkelt af prisforandringerne, nemlig den i 1931, hvor Reynolds midt i den værste depression pludselig satte prisen på Camel op, og hvor Lucky Strike og Chesterfield straks fulgte efter. Ikke mindst denne prisforhøjelse var et væsentligt anklagepunkt mod selskaberne, idet man mente, at det måtte indebære en direkte aftale, når selskaberne gik stik mod den almindelige økonomiske udvikling. Men de tre selskaber benægtede hårdnakket, at forudgående drøftelser havde fundet sted. I hvert fald var de i stand til at forklare deres handlinger på en måde, der ikke uden videre kan afvises. I 1930 havde Reynolds installeret nye maskiner, der kunne emballere cigaret pakkerne med en ny slags cellophan, der var modstandsdygtig over for fugt. Man tillagde dette meget stor betydning, især da konkurrenterne ikke hurtigt kunne neutralisere denne fordel, og mente, at det kunne motivere en lidt højere pris. Men hvorfor fulgte først American Tobacco og derefter Liggett & Myers? Til dette spørgsmål svarede direktøren for førstnævnte firma (s. 84):

»I naturally saw the opportunity to make some money .... There had been no decline in Lucky Strikes, although the cigarette curve as a whole had started down in 1931 .... I thought the public might absorb the 45-cent increase, and I followed Mr. Reynolds' lead. At the same time I realized that if it was not the right thing to do, it was within my power to change it .... I reserve the right to make price changes downward if in our opinion, we service .... our consuming public and ourselves by so doing«.

Og fra Liggett & Myers svarede der:

»Chesterfield was third seller .... if we failed to increase from \$6.40 to \$6.85, Camels and Luckies would have 40 cents a thousand more than we would have, to spend in promoting the sale of their brands .... and we felt that that would be too great a disadvantage to attempt to overcome, so it was our best judgment that we should meet it«.

Med hele den moderne pristeori i tankerne, er det slet ikke usandsynligt, at disse svar dækker over de faktiske bevæggrunde. Trods dette kan man bagefter betegne prisforhøjelsen i 1931 som en klar fejl disposition. Reynolds havde ganske overvurderet cellophanens betydning, og de to øvriges antagelser om, at indtægterne ville stige, slog hurtigt fejl. Prisforhøjelsen og depressionen i fællesskab skabte en glimrende grobund for nye billige mærker, der dukkede frem og som i løbet af kort tid erobrede en fjerdedel af det samlede cigaretmarked. For de tre store var der intet andet at gøre end at gå samme vej tilbage igen. Men dette skabte et nyt og uventet problem: nu dukkede der konkurrerende mærker op, der lagde an på høj kvalitet og på priser over de tre stores, og med åbenlys succes, da der åbenbart stadig var et publikum til disse priser. Af disse mærker har Philip Morris og Raleigh erobret en varig plads på det amerikanske marked. De tre gamle mærker blev altså angrebet både fra neden og fra oven, og hele deres politik i 30-erne var en balancekunst mellem disse to fronter.

Nicholls beskriver nøje disse problemer, men nøjes iøvrigt ikke med blot at referere; ikke så få pristeorier kan belyses ved hjælp af det foreliggende materiale (jvfr. specielt kommentarerne til Neumann-Morgensterns teori s. 190).

I bogen følger derefter en tilsvarende gennemgang af opkøbet af råtabak. Indkøbssiden er mindst lige så interessant som salgssiden. Det kommer tydeligt frem, at indkøbspolitikken er 100 % konjunktural, idet den som oftest tager form af de såkaldte procentvise opkøb, d. v. s. at hver af de tre store køber bestemte andele af



udbudet på hvert enkelt marked, ja, det føres endog ud i den konsekvens, at det ene selskabs opkøbere overhovedet ikke hyder, hvis der ikke er opkøbere fra de to andre store selskaber til stede — igen et af anklagemyndighedernes holdepunkter for, at der måtte eksistere aftaler mellem selskaberne.

Opkøbspolitikken kan belyses ret detaljeret, da Nicholls til sin rådighed har haft en del af selskabernes skriftlige instrukser til deres opkøbere og er i stand til at sammenligne disse med de priser, der faktisk blev betalt.

Endelig kommenterer Nicholls selve dommen. Som nævnt blev selskaberne dømt på sandsynlighedsbevis. Nicholls mener, at dommen for så vidt kan siges at være rigtig, fordi selskaberne faktisk har ført en politik, der nogenlunde svarer til den politik, et monopol ville have ført, idet han dog mener, at begrundelsen for dommen formentlig er forkert. Nicholls hævder — utvivlsomt med rette — at man udmærket kunne tænke sig, at selskaberne har ført deres politik uden nogen form for hemmelige aftaler, men at de blot gennem en konjunktural optræden har kunnet opnå nogenlunde det samme — en mulighed som i højere og højere grad anerkendes af teorien. Hvis dette er rigtigt, kan man forstå, at virksomhedernes ledelser føler sig uretfærdigt dømt, idet »it is quite conceivable that the executives of the companies involved might believe deeply and sincerely that they were untainted by any illegal conspiracy or agreement« (s. 398, fodnote 18). Iøvrigt spørger de anklagede gentagne gange under forhørene: »Hvis vi ikke må gøre, som vi hidtil har gjort, hvordan skal vi da føre vor politik?« Man tør nok antyde, at dommens præmisser ikke har givet dem nogen vejledning i så henseende. Den dag i dag fører selskaberne da også samme politik, som de blev dømt for — og det er vanskeligt at se, at de kan føre nogen anden.

Nicholls kommer dog i et afsluttende kapitel med nogle positive forslag til, hvorledes tobaksindustrien kan gøres mere konkurrencepræget: evt. yderligere opløsning i

flere selskaber, en progressiv beskatning af virksomhedernes reklameindsats, eller blot en omlægning af tobaksbeskatningen med direkte sigte på at stille de store selskaber ugunstigere.

Set med en økonoms øjne kan dommen over tobaksindustrien nok forekomme lidt tvivlsom. Men sagen har i hvert fald givet det værdifulde resultat, at den har bragt et materiale frem i dagens lys, som Nicholls har kunnet bygge sin undersøgelse på. Man tør vel gå ud fra, at der også i andre af de amerikanske anti-trust sager foreligger et lignende, endnu ikke udnyttet materiale, og man må håbe, at andre amerikanske økonomer giver sig til at bearbejde det. De kan dårligt foretage sig noget fornuftigere.

*Bjarke Fog.*

**W. Edwards Deming: Some Theory of Sampling.** J. Wiley & Sons, New York 1950. 602 sider. Pris: \$ 9.

Grundlaget for den repræsentative undersøgelsesmetode har været genstand for megen diskussion i det sidste halve århundrede. Det internationale statistiske institut vedtog i 1903 en resolution, hvori metoden anbefalede, og besluttede at nedsætte en kommission til nærmere udredning af emnet. Kommissionen, hvoraf Arthur Bowley og Adolph Jensen var medlemmer, blev dog først nedsat i 1924 og afgav i 1925 en betænkning, hvori såvel teoretiske som praktiske problemer behandledes udførligt af ovennævnte to medlemmer. I betænkningen sondredes mellem to metoder: den tilfældige og den bevidste udvælgelsesmetode. Medens den første åbenbart hvilede på den klassiske sandsynlighedsregning, savnedes der i betænkningen en tilfredsstillende redegørelse for den bevidste udvælgelsesmetodes sandsynlighedsteoretiske grundlag. Først i 1934 afklaredes problemstillingen gennem J. Neyman's afhandling i Journal Roy. Stat. Soc., idet Neyman fremhævede, at tilfældig udvælgelse er nødvendig for at sikre en objektiv og målelig repræsentativitet

med hensyn til den ubekendte størrelse, medens bevidst udvælgelse kun kan sikre, at prøven er repræsentativ m. h. t. kontrolkendetegnene, derimod ikke m. h. t. den ubekendte. Heri ligger ikke, at bevidst udvælgelse nødvendigvis fører til et dårligere resultat end tilfældig udvælgelse, men kun at resultatets nøjagtighed ikke kan bestemmes ud fra selve stikprøven.

Den bevidste udvælgelse har utvivlsomt forekommet de fleste statistikere umiddelbart tiltalende, fordi den udnytter det forhåndenværende kendskab til populationen ved hjælp af kontrolkendetegnene. Udviklingen af den tilfældige udvælgelsesmetode er derfor efter 1934 naturligt nok gået i retning af at kombinere den tilfældige udvælgelse med en bevidst inddeling af populationen på grundlag af »kontrolkendetegn«, hvilket har ført til de forskellige former for tilfældig udvælgelse af stikprøven, der går under navnene: stratified sampling, multistage sampling, cluster-sampling, subsampling, area sampling, etc.

I løbet af de sidste 15 år er en så omfangsrig litteratur om sampling vokset frem i de statistiske tidsskrifter, at kun specialister kan følge med. Demings bog giver en systematisk fremstilling af resultaterne af udviklingen indtil 1943 og betyder således en meget væsentlig hjælp ved studiet af disse metoder, som Deming selv i så høj grad har været med til at udvikle og anvende gennem sit arbejde i Bureau of the Census og Bureau of the Budget i Washington samt som medlem af U.N. Sub-Commission on Statistical Sampling siden 1947.

I de første to kapitler fremstilles de generelle principper for planlægningen af en statistisk undersøgelse, og de forskellige fejlkilder diskuteres. Bogen indeholder en gennemgang af 19 fejlkilder, hvoraf de 17 er fælles for totalundersøgelser og stikprøveundersøgelser, medens kun to, random sampling errors og sampling biases, specielt angår stikprøveundersøgelser. Om disse fejlkilder bemærker Deming: »At present, sampling errors are the only errors that are in satisfactory condition so

far as theoretical and experimental knowledge is concerned«, og han tilføjer: »The next step in the direction of greater reliability of surveys must lie along the line of further research in other types of errors«.

De følgende to kapitler indeholder en fremstilling med beviser af de fra den klassiske sandsynlighedsregning kendte sætninger om binomialfordelingen og den hypergeometriske fordeling samt middeltallets fordeling. Endvidere vises, hvorledes disse sætninger kan anvendes ved planlægningen af en stikprøves omfang.

Kapitlerne 5 og 6, der er bogens vigtigste afsnit med hensyn til planlægningen af stikprøveundersøgelser, behandler udtagning af stikprøven i flere trin, valg af sampling-enhed, inddeling af helheden i ensartede dele, strata, hvorfra den tilfældige udvælgelse sker, samt udnyttelse af hjælpevariable, hvis størrelse kendes både for stikprøven og for helheden.

Ved en befolkningsundersøgelse kan f. eks. kommuner benyttes som sampling-enheder af første orden og husstande som enheder af anden orden. Ensartede kommuner samles i grupper og den tilfældige udvælgelse finder sted indenfor disse grupper. Indenfor de udvalgte kommuner udvælges husstandene tilfældigt. På denne måde opnås, at de udvalgte husstande ikke spredes tilfældigt over hele landet, hvilket naturligvis som regel forøger resultatets usikkerhed, men formindsker omkostningerne.

Både resultatets usikkerhed (middelfejlen) og undersøgelsens omkostninger afhænger af stikprøvens opbygning og omfang. Det ledende princip for planlægning af stikprøveundersøgelser består derfor i minimalisering af middelfejlen for givne omkostninger eller omvendt minimalisering af omkostningerne for given størrelse af middelfejlen. For hver af de ovenfor nævnte udvælgelsesmetoder udleder Deming middelfejlsformler og opstiller omkostningsfunktioner, hvorefter den optimale størrelse og sammensætning af stikprøven bestemmes.

Beviserne bygger alle på udledelsen af

forventningen af lineære funktioner eller kvadrater på lineære funktioner af iagttagelserne og forudsætter således ikke kendskab til højere matematik.

I kapitlerne 9 og 10 vises, hvorledes resultatets nøjagtighed kan udledes af iagttagelsernes fordeling, og betydningen af en analyse af såvel spredninger som omkostninger understreges med henblik på planlægningen af fremtidige undersøgelser.

Endelig indeholder kapitlerne 11 og 12 en detaljeret gennemgang af to eksempler på større stikprøveundersøgelser. I kapitel 11 gennemgås en amerikansk undersøgelse til bestemmelse af antal bildæk på lager hos detailhandlere i marts 1945 (i forbindelse med administrationen af rationeringen af bildæk), og i kapitel 12 refereres en stikprøveundersøgelse af befolkningen i Grækenland i 1946 med det formål at bestemme folketallet og befolkningens fordeling på køn, alder, etc., specielt med henblik på kontrollen med antallet af stemmeberettigede ved det første valg efter krigen.

Foruden ovennævnte ti kapitler indeholder bogen yderligere syv kapitler med videregående statistisk teori, hovedsagelig en gennemgang af binomialfordelingen, den hypergeometriske fordeling og den normale fordeling med de dertil knyttede tests for signifikans.

De valgte metoder og eksempler er som helhed præget af de betingelser, hvorunder Bureau of the Census må gennemføre sine undersøgelser, d. v. s. med benyttelse af spørgere og uden folkeregister. De amerikanske erfaringer kan således ikke uden videre overføres på danske forhold. Det må endvidere fremhæves, at problemstillingen er den simplest mulige: at finde skøn over eet middeltal eller totalantal. De i praksis forekommende opgaver er som regel mere omfattende.

Bogen indeholder et stort antal værdifulde øvelser og »remarks«. Forfatterens lidet ortodokse skrivemåde og hans evne til at formulere rammende ordsprogsagtige sætninger gør det til en fornøjelse at læse

mange af de ikke-matematiske afsnit i bogen.

A. Hald.

**Paul Alpert: Twentieth Century Economic History of Europe.** Henry Schuman, New York 1951. 466 sider + XIV. Pris: \$ 6.

**W. Arthur Lewis: Economic Survey 1919-1939.** George Allen and Unwin Ltd. London 1949. 213 sider. Pris: 15 sh.

Omend begge disse bøger henvender sig til yngre studerende og lægmænd, er der stor forskel på de krav, de to forfattere stiller til deres læsere — en forskel, der synes betinget af bogernes forskellige målsætning:

Alpert tager sit udgangspunkt i følgende traditionelle oplæg:

».... factors such as private business monopolies, as well as monopolies of organized labor and farmers, began to grow so powerful as to obstruct the normal functioning of the capitalist economy ...« (s. XIII).

Han stiller sig dernæst den opgave at beskrive og analysere de måder, hvorpå forskellige lande har tilpasset sig disse institutionelle ændringer, men bliver dog i det væsentlige stående ved at *beskrive*. Herved opnår Alpert at skrive en underholdende bog med en lettilgængelig disposition (omtale af udviklingen i udvalgte lande i 1920'erne, i 1930'erne, under den anden verdenskrig og efter denne). Bogen rummer en mængde facts om pris- og produktionsudvikling samt om den tilstræbte og realiserede økonomiske politik, men i dens brede fortællende strøm drukner så godt som alle tilløb til økonomisk analyse af de drivende kræfter i udviklingen — herunder også spørgsmålet, om væksten i monopoler etc. er udgangspunkt for den økonomiske udvikling eller skabt af denne.

I modsætning hertil stiller Lewis sig direkte som mål at *analysere* i et »attempt to interpret the inter-war-years in the setting of world economic history« (s. 9). Uden at tabe denne målsætning af syne

skriver Lewis i bogens part I periodens økonomiske historie i kronologisk rækkefølge — eller rettere dens økonomiske aktivitets historie, hvori »labour relations, monopolization and so on only are mentioned in so far as they throw light upon the ebb and flow (s. 13). I part II fremdrages de mest typiske af forskellige landes økonomisk-politiske foranstaltninger og deres lære, hvorefter vejen er banet for i part III (»Trends«) at placere mellemkrigstiden i perspektiv af førkrigstidens økonomiske historie og spørge, »why the experience of the inter-war-years was so unfavourable« (s. 146).

Som denne forskel i målsætning præger oplæget, præger den også indholdet: Alpert fortæller og kan derfor lade alle den økonomiske teoris såvel prøvede som uprøvede redskaber ligge, mens Lewis må mobilisere dem fra første færd, både for at foretage en sortering af det behandlede stof og for at nå sin syntese.

Fra et forskningssynspunkt er der ingen tvivl om, at Lewis' fremgangsmåde er den mest frugtbare, da det i første række er fortolkningens opgave, økonomisk historie-skrivning om vor egen tid stilles overfor. Det kan derfor ikke undre, at Lewis' bog er den interessanteste og mest helstøbt af de to. Snarere kunne det undre, at Alpert al letkøbt journalistik til trods præsterer en oplysende og i det væsentlige sammenhængende fremstilling uden at stille noget perspektiv i udsigt og oplede det med den økonomiske tænkningens hjælp. Forklaringen ligger vel i, at der fra et mere alment belærende synspunkt er behov for enhver kenders forsøg på samlede fremstillinger af de sidste par menneskealdres økonomiske historie — naturligvis ikke mindst, når det drejer sig om at fremstille europæisk historie for et amerikansk publikum, hvad Alpert i første række sigter mod — og i, at Alpert er kender — man kan have sine tvivl om, hvorvidt der i Europa kunne skrives økonomisk historie om Amerika med så få fejl, som Alpert gør det om Europa.

Lewis' målbevidste styren efter en syntese fører ham let til 1) at overse de træk

i mellemkrigstidens økonomiske udvikling, der var førkrigsudviklingen overlegne og 2) at besvare sit spørgsmål ud fra et ret eensidigt udvalg af faktorer med forbigåelse af andre, næppe mindre væsentlige — ikke mindst dem, der står i forbindelse med ændret politisk opfattelse.

Hovedmisøren i mellemkrigstiden var ifølge Lewis, at international handel og arbejdsdeling blev slået i stykker — ikke som følge af for stærk industrialisering af »ny« lande, men tværtimod på grund af for lidt industri til at aftage den voksende råvareproduktion. Herved udviklede terms of trade sig i råvarernes disfavør, råvareomsætningen faldt, hvilket igen lagde et tryk på færdigvareomsætningen, som dog bevarede sin førkrigsrelation til råvareomsætningen, der ifølge Lewis var den drivende kraft i den nedadgående verdenshandel, mens færdigvareomsætningen opfattes som den afledede. Denne uligevægt i terms of trade, som betød et hårdt pres på råvarelandene (der ydermere ofte var debitorlande), var dog ikke den eneste ansvarlige for det tiltagende net af restriktioner over for udenrigshandelen. Den mindre smidige betalingsmekanisme (på grund af manglende valutaeserver, Londons manglende evne til at indtage sin førkrigsplads som finansieringscentrum og de store, nervøst prægede, korte kapitalbevægelser), toldpolitikken (som Lewis ikke tillægger større betydning) og bilateralismen bidrog hver for sig sit dertil. Men der er for Lewis ingen tvivl om, at det var råvareprisfaldet, der var hovedulykken. Omend Lewis utvivlsomt rammer centralt med denne syntese, er det dog kun een side af sammenspillet, der tages under luppen, mens andre: ny landeopdeling, ønsker om at være uafhængig af råvaretilførsler i krigstilfælde, de nationale og internationale monopolars ændrede struktur (Dobb), ny signaler i social- og finanspolitik, ændret erhvervsfordeling (Heckscher) o. m. a. enten slet ikke eller kun delvist er med i synsfeltet. Faren herved ligger ligesom: let forklarede er vanskelighederne også enkelt løste. Havde man blot produceret flere industrivarer (s. 196), arbejdet mere sam-

men om råvareprisstabilisering gennem »bufferstocks« (s. 174) og i øvrigt spredt valutareserverne, var alt gået godt! — altså den halve løsning, for hvorfor gjorde man det ikke, når andre end Lewis allerede så dette, mens det var aktuelt?

Denne ensidighedens og patentmedicinens risiko løber Alpert ikke i sin bog. Han styrer ikke mod noget bestemt mål og kan derfor medtage alt, hvad han støder på, hvorved han får sådanne faktorer frem som de venstreorienterede regerings betydning for Dawesplanen og vejen mod stabilere international handel, Østeuropas sønderlemmede struktur og dens betydning for Tysklands succesfulde økonomiske politik efter 1933 o.l., ligesom beskrivelsen indtager en langt større plads hos ham end hos Lewis.

Alperts risiko er, at forsøg på forklaringer ofte bliver til postulater: krisen skyldtes overproduktion af landbrugsvarer (hvis man vil tro på det, har Lewis givet en lang dokumentation, man kan støtte sig på — men det har Alpert ikke) — eller de havner i politisk eller psykologisk frase-

ologi, som når hovedårsagen til Hitlers succes findes i, at »optimistic self-confidence ... was completely destroyed during the great depression« (det blev den vist også andre steder), eller når særtrækkene i Frankrigs økonomiske struktur og udvikling gang på gang efter ganske traditionelle linier føres tilbage til en særlig psykologisk indstilling hos det franske folk. Det skulle nok være muligt at finde andre og mere sigende analyser af fransk økonomisk udvikling end disse, der alene hæfter sig ved glæden ved smådrift på kvalitativ mere en kvantitativ basis, glæde ved politisk strid for stridens egen skyld, etc.

Fra et lærebogssynspunkt er Alperts bog — sin populærvidenskabelige form til trods — givet at foretrække i kraft af dens langt mere oplysende form. Specielt for de økonomistuderendes vedkommende må det dog hilses med glæde, at de fremtidigt gennem Lewis' bog får lejlighed til at stifte bekendtskab med den form for økonomisk historieskrivning, der med teoriens redskaber styrer løs på en fortolkning af historiens facts.

*Poul Milhøj.*

s suc-  
dence  
g the  
også  
ene l  
udvik-  
ditio-  
g psy-  
folk  
andre  
øko-  
hæf-  
valita-  
e ved  
etc.  
ts bog  
trods  
langt  
e øko-  
et dog  
ennem  
te be-  
omisk  
edska-  
istori-  
thøj.